

Профессиограмма специальности «Коммерция (по отраслям)»



Квалификация выпускника – менеджер по продажам

Сроки обучения по очной форме обучения:

на базе среднего общего образования (11 классов) - 1 год 10 месяцев

на базе основного общего образования (9 классов) - 2 года 10 месяцев

Область профессиональной деятельности выпускников: организация и проведение коммерческой деятельности в производственных торговых и сервисных организациях

Основные виды деятельности менеджера по продажам:

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 приёмы 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 сохраняемости 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, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества
- контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, 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

Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих

- Продавец непродовольственных товаров
- Агент коммерческий

Вы добьетесь успеха в профессии, если обладаете следующими способностями и личными качествами:

- высокий уровень математических (счетных) способностей
- способность к анализу, синтезу, обобщению получаемой информации
- хорошее развитие концентрации, устойчивости и переключения внимания (способность в течение длительного времени сосредоточиваться на одном предмете, заниматься определенным видом деятельности, а также способность быстро переходить с одного вида деятельности на другой)
- хорошие мнемические способности (хорошее развитие кратковременной и долговременной памяти)
- техническая подготовка (навыки работы на персональном компьютере)
- усидчивость, терпеливость
- обязательность
- ответственность
- аккуратность
- эмоционально-психическая устойчивость (способность к самоконтролю)
- настойчивость
- честность