38.02.04 Коммерция (по отраслям)

программа подготовки специалистов среднего звена (базовая подготовка)

**Виды деятельности:**

* Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью
* Организация и проведение экономической, маркетинговой, коммерческой деятельности в производственных, торговых и сервисных организациях
* Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
* Выполнение работ по профессии «Агент коммерческий»

**Объекты профессиональной деятельности выпускников:**

* Товары, производимые и/или реализуемые в производственных, обслуживающих организациях
* Услуги, оказываемые сервисными организациями
* Первичные трудовые коллективы

**Выпускник будет обладать профессиональными компетенциями:**

* Участвовать:

в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции

в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг

в проведении маркетинговых исследований рынка

в формировании ассортимента

определять номенклатуру показателей качества товаров

* Применять:

методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения

логистические системы, приемы и методы закупочной и коммерческой логистики

методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности

осуществлять денежные расчеты с покупателями

составлять финансовые документы и отчеты

* Управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение
* Принимать товары по количеству и качеству и их классифицировать
* Эксплуатировать торгово-техническое оборудование
* Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение документов с использованием автоматизированных систем
* Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату
* Выявлять потребности, виды спроса, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров
* Рассчитывать товарные потери и проводить мероприятия по их предупреждению или списанию
* Выполнять работы по профессии «Агент коммерческий»

**Противопоказания:** нет

**Квалификация:** Менеджер по продажам

**Менеджер по продажам**осуществляет торговые операции с товарами потребительского и промышленного назначения на рынке оптовых закупок и продаж, предоставляет коммерческие услуги, принимает участие в работе по установлению деловых контактов между покупателями и продавцами товаров, формировании и прогнозировании потребительского спроса, стимулировании сбыта.

Для получения необходимых знаний в области экономики, маркетинга, торговли и менеджмента надо поступить на коммерцию. **Поступив на коммерцию**, учащийся будет изучать тонкости сферы торговли, на практике получать необходимые навыки, что послужит отличным началом для становления его карьеры.

**Преимущества специальности "Коммерция (по отраслям)":**

Востребованность на рынке труда.

Высокий уровень заработной платы.

**Возможность карьерного роста**.

Престижность специальности.

Реализация творческого потенциала.

Продолжение образования по специальности в вузах.

Возможности профессионального роста:

Руководитель предприятия.

Специалист отдела маркетинга.

Менеджер организации.

Товаровед;

Директор по продажам, руководителей коммерческих отделов.

**Требования к индивидуальным особенностям студента, желающего поступить на коммерцию:**

Умение заниматься предпринимательской и коммерческой деятельностью;

Высокая профессиональная культура;

Коммерческое мышление;

Способность к активному деловому общению;

Энергичность, инициативность, развитая интуиция.

**Дополнительные профессии:** Контролер-кассир и Агент коммерческий

**Форма обучения:** очная

**Срок обучения:** на базе 9 классов - 2 г. 10 мес.

**Форма обучения:**  заочная

**Срок обучения:** на базе 11 классов - 2 г. 10 мес., на базе 9 классов - 3 г. 10 мес.