**Коммерция (по отраслям)**



Код специальности 38.02.04

**Срок обучения:** на базе 9 классов – очная: 2 года 10 месяцев

**Будущая квалификация:** менеджер по продажам

**Будущие профессии:**

* Кассир торгового зала
* Контролер-кассир
* Продавец непродовольственных товаров
* Продавец продовольственных товаров

**Чему научат:**

* 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.
* Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
* Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
* 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.
* 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.
* 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.

**Важные учебные предметы:**

* Основы философии
* История
* Иностранный язык
* Физическая культура
* Математика
* Информационные технологии в профессиональной деятельности
* Экономика организации
* Статистика
* Менеджмент (по отраслям)
* Документационное обеспечение управления
* Правовое обеспечение профессиональной деятельности
* Логистика
* Бухгалтерский учет
* Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия
* Безопасность жизнедеятельности
* Организация коммерческой деятельности
* Организация торговли
* Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда
* Финансы, налоги и налогообложение
* Анализ финансово-хозяйственной деятельности
* Теоретические основы товароведения
* Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров

**По окончании обучения Вы сможете работать:**

* менеджером по продажам;
* продавцом продовольственных и непродовольственных товаров;
* продавцом – консультантом;
* коммерческим агентом;
* контролером-кассиром;
* торговым представителем;
* сотрудником склада.