



38.02.08 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Квалификация - СПЕЦИАЛИСТ ТОРГОВОГО ДЕЛА

Срок обучения по очной форме:

На базе 9 класса - 2 года 10 месяцев

На базе 11 класса - 1 год 10 месяцев

Область профессиональной деятельности выпускников:

- 08 Финансы и экономика

Основные виды деятельности выпускника:

- организация и осуществление торговой деятельности;
- товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров;
- организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли;
- осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами;
- осуществление продаж автотранспортных средств, космических продуктов, услуг и технологий и координация работы с клиентами;
- осуществление продаж информационно-коммуникационных продуктов и технологий и координация работы с клиентами;
- организация и осуществление интернет-маркетинга;
- организация и осуществление выставочной деятельности.

Выпускник должен обладать следующими профессиональными компетенциями:

1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.
2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.
3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.

4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.
5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.
6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.
7. Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий.
8. Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров.
9. Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения.
10. Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров.
11. Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий.
12. Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга.
13. Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации.
14. Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.
15. Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках.
16. Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов.
17. Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов.
18. Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности.
19. Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы.
20. 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.
21. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров.

22. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов.
23. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж.
24. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса.
25. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов.
26. Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.
27. Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.
28. 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.
29. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров.
30. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами в процессе оказания услуги продажи и (или) выкупа товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов.
31. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж.
32. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса.
33. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов.
34. Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.
35. Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.
36. Осуществлять сопровождение базы данных инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.
37. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров.
38. Осуществлять подготовку коммерческих предложений и проведение презентаций инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих потенциальным клиентам.

39. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж.
40. Консультировать клиентов по использованию и возможностям инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих.
41. Осуществлять контроль всего цикла продаж инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих, в том числе с использованием специализированных программных продуктов.
42. Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.
43. Определять готовность веб-сайта к продвижению.
44. Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".
45. Оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки.
46. Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество.
47. Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика.
48. Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".
49. 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.
50. Оформлять маркетинговые материалы о торгово-промышленных выставках.
51. Оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки.
52. Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество.
53. 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.
54. Осуществлять контроль исполнения клиентами обязательств по оплате участия в торгово-промышленной выставке.
55. Консультировать участников торгово-промышленной выставки по вопросам оптимальной организации их участия.