

**Профессиограмма по специальности**  
**«38.02.04 Коммерция (предприятия торговли)»**

Коммерция (предприятия торговли)	Уровень подготовки: базовый	
	Форма обучения: очная	
	Квалификация выпускника: Менеджер по продажам	
Базовое образование	Основное общее образование (9 класс)	Среднее (полное) общее образование (11 класс)
Срок обучения	2 г.10 м.	1 г 10 м
Область профессиональной деятельности выпускников	Организация и проведение коммерческой деятельности в производственных, торговых и сервисных организациях	
Выпускник готовится к следующим видам деятельности	1. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью. 2. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности. 3. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров. Выполнение работ по профессии продавец непродовольственных товаров	
Выпускник должен иметь практический опыт	1. приемки товаров по количеству и качеству; 2. составления договоров; 3. установления коммерческих связей; 4. соблюдения правил торговли; 5. выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации; 6. эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда; 7. оформления финансовых документов и отчетов; 8. проведения денежных расчетов; 9. расчета основных налогов; 10. анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации; 11. выявления потребностей (спроса) на товары; 12. реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка; 13. участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций; 14. анализа маркетинговой среды организации; 15. определения показателей ассортимента; 16. распознавания товаров по ассортиментной принадлежности; 17. оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями; установления градаций качества; 18. расшифровки маркировки; 19. контроля режима и сроков хранения товаров; 20. соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения; выполнения работ по должности Продавец непродовольственных товаров	

Перечень специальных дисциплин	<p><b>Общепрофессиональные дисциплины</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Экономика организации</li> <li>2. Статистика</li> <li>3. Менеджмент (предприятия торговли)</li> <li>4. Документационное обеспечение управления</li> <li>5. Правовое обеспечение профессиональной деятельности</li> <li>6. Логистика</li> <li>7. Бухгалтерский учет</li> <li>8. Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия</li> <li>9. Безопасность жизнедеятельности</li> <li>10. Основы проектно-исследовательской деятельности</li> </ol> <p><b>Профессиональные модули:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью</li> <li>2. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности</li> <li>3. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров</li> <li>4. Выполнение работ по профессии рабочего Продавец непродовольственных товаров</li> </ol>
Условия труда	Чаще всего представители данной профессии работают в помещениях. Это могут быть офисы компании и организации, прочие помещения. Работа происходит преимущественно сидя, с использованием компьютера. Так же может быть организована работа в торговом зале.
Личностные качества выпускника	Коммуникативность, обладание навыками культуры речи и поведения, организованность, склонность к работе с документами, честность.
Медицинские противопоказания	заболевания сердечно-сосудистой системы; заболевания опорно-двигательного аппарата; нервно-психическими заболеваниями; дефекты зрения и слуха; физические недостатки.
Базовые предприятия прохождения производственной практики	ООО «Сделай своими руками Северо-Запад» ООО «М.видео Менеджмент» ООО «Лента» ФГУП «Почта России» ООО «СТД «Петрович»
Возможность продолжения образования	продолжение обучения по программе в ВУЗах на профильных специальностях: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Санкт-Петербургский государственный политехнический университет Петра Великого;</li> <li>• Санкт-Петербургский государственный экономический университет;</li> <li>• Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения</li> </ul>
Востребованность на рынке труда (указать вид предприятий и должности)	Может трудоустроиваться в торговые предприятия различных организационно-правовых форм, коммерческих службах, базах и складов розничной и оптовой торговли, производственных предприятиях, в сервисных предприятиях. Имеет достаточную подготовку для самостоятельного проведения операций купли –продажи, обмена и продвижения товаров от производителей к потребителям, для получения прибыли.
Средняя заработная плата	30 000 – 50 000