

СПЕЦИАЛЬНОСТЬ

ЭВ.02.04

КОМПЕТЕНЦИЯ

(ПО ОТРАСЛЯМ)

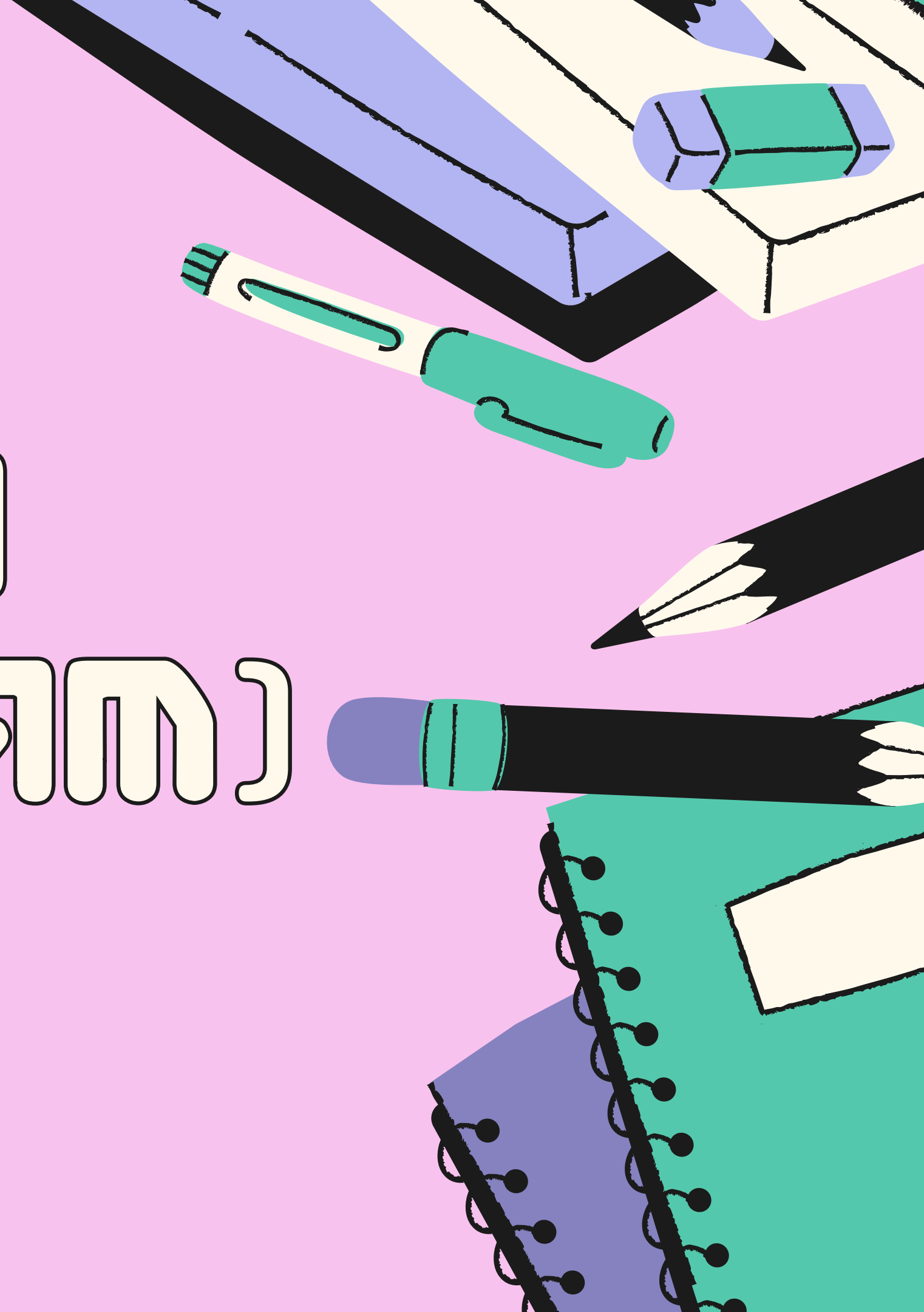
КВАЛИФИКАЦИЯ – МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ

Нормативный срок освоения
образовательных программ:

на очное отделение:

на базе 9 кл. – 2г.10мес.

на базе 11 кл. – 1г.10мес.

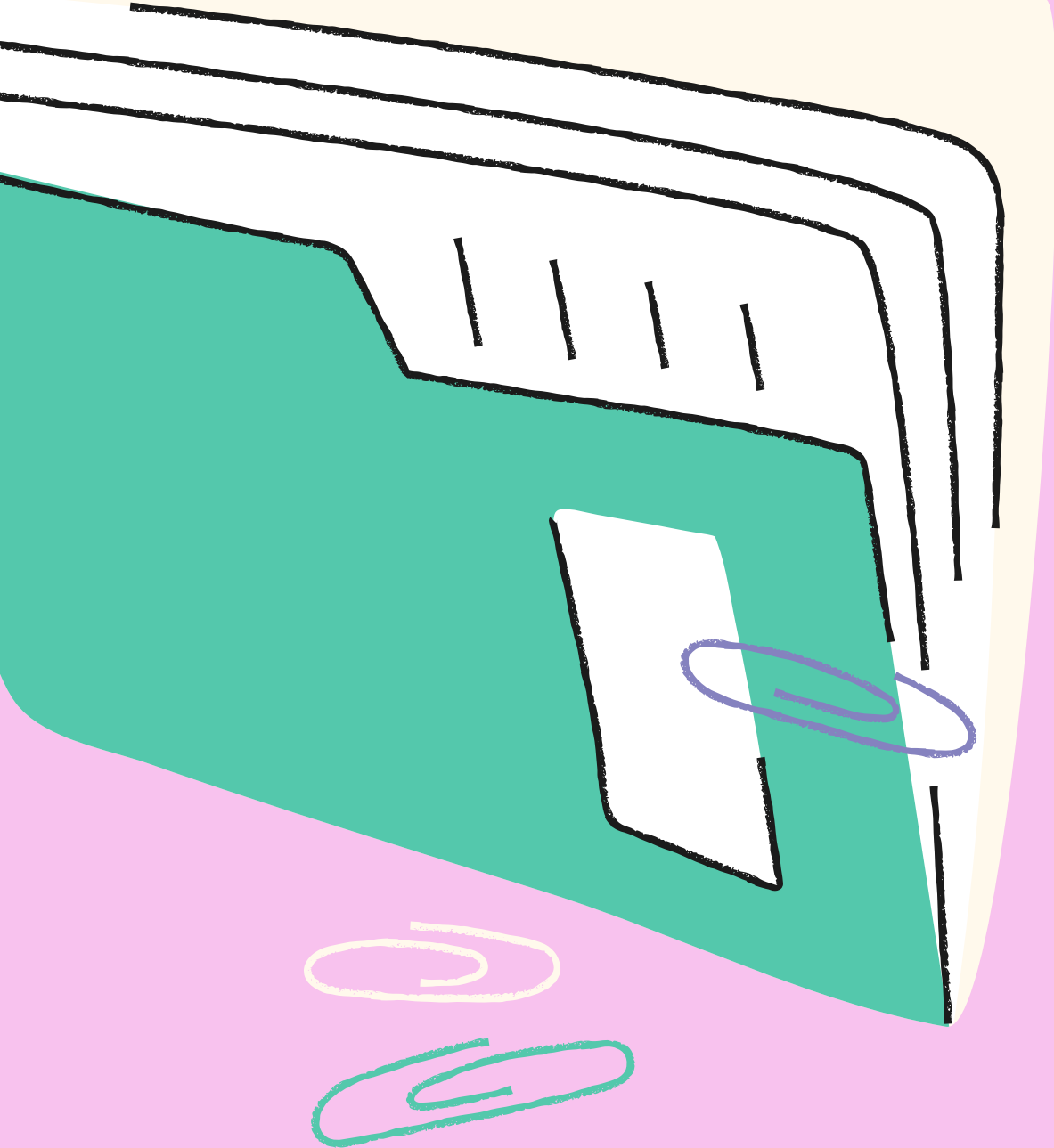


КТО ТАКОЙ МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ И ЧЕМ ОН ЗАНИМАЕТСЯ?

Менеджер по продажам – это специалист по организации процессов, связанных с куплей-продажей, обменом и продвижением товаров от производителей к потребителям с целью удовлетворения покупательского спроса и получения максимальной прибыли.

Коммерсант является универсалом в экономике, так как он объединяет все профессии, связанные с бизнесом.





ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕНЕДЖЕРА

1

Заключение договоров
(купли-продажи, аренды,
перевозки, хранения);

2

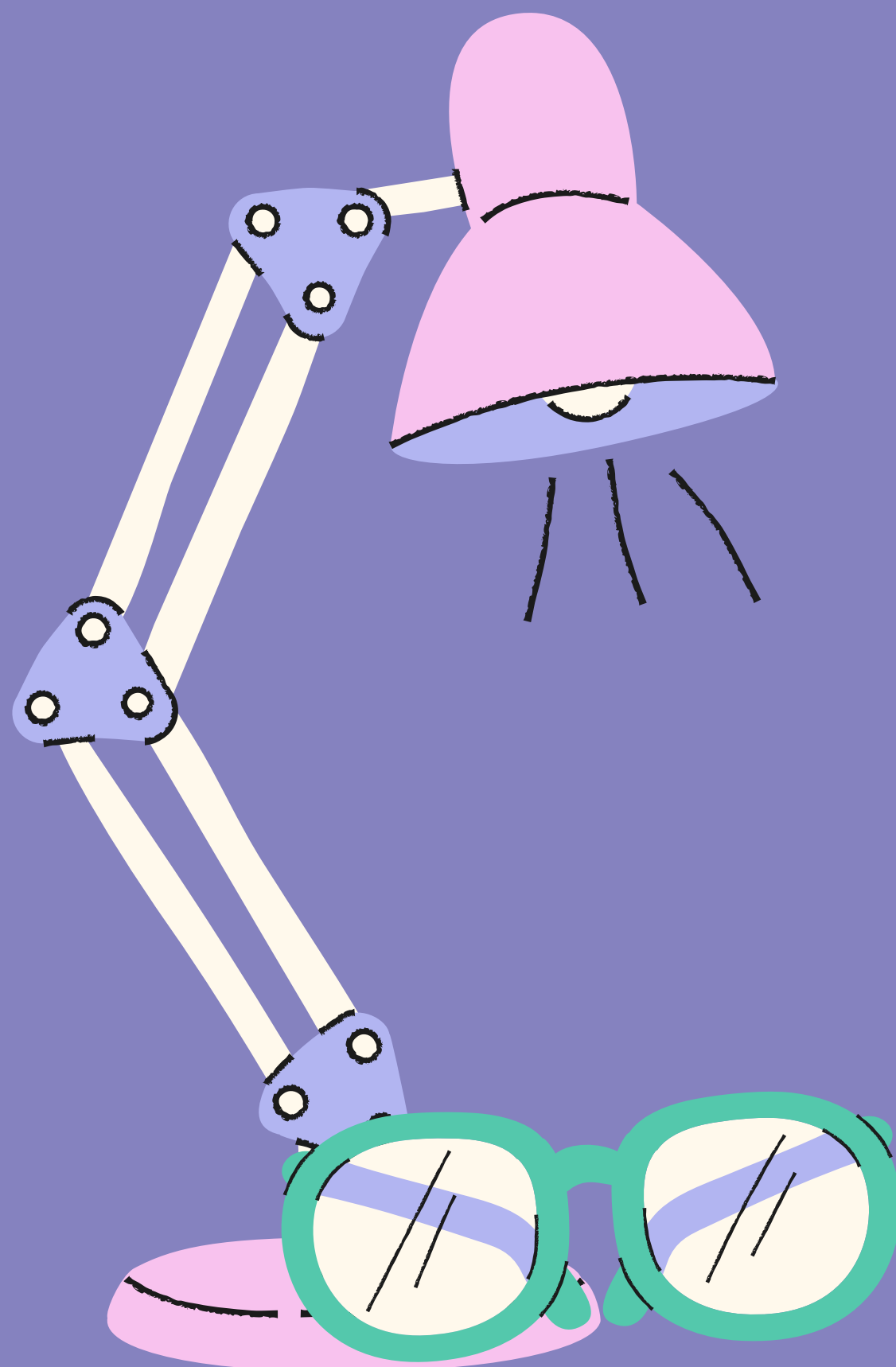
Обеспечение процесса закупки,
организация сбыта товаров, управление
ассортиментом товаров;

3

Сбор маркетинговой
информации о состоянии
рынка товаров и услуг,
проведение маркетинговых
исследований;

4

Осуществление приемки товаров,
хранение товаров.



МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ ГОТОВИТСЯ К СЛЕДУЮЩИМ ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:

- Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.
- Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.
- Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров.
- Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих

**V РЕГИОНАЛЬНЫЙ
ЧЕМПИОНАТ
«МОПОДЫЕ
ПРОФЕССИОНАЛЫ»
(WORLD SKILLS RUSSIA)
РЕСПУБЛИКА КАЛМЫКИЯ.**



НАШИ СТУДЕНТЫ ПРОХОДЯТ ПРАКТИКУ В РОЗНИЧНЫХ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ Г. ЭПИСТА И РАЙОНАХ РК:



ТЦ «КИТ»



«Магнит»

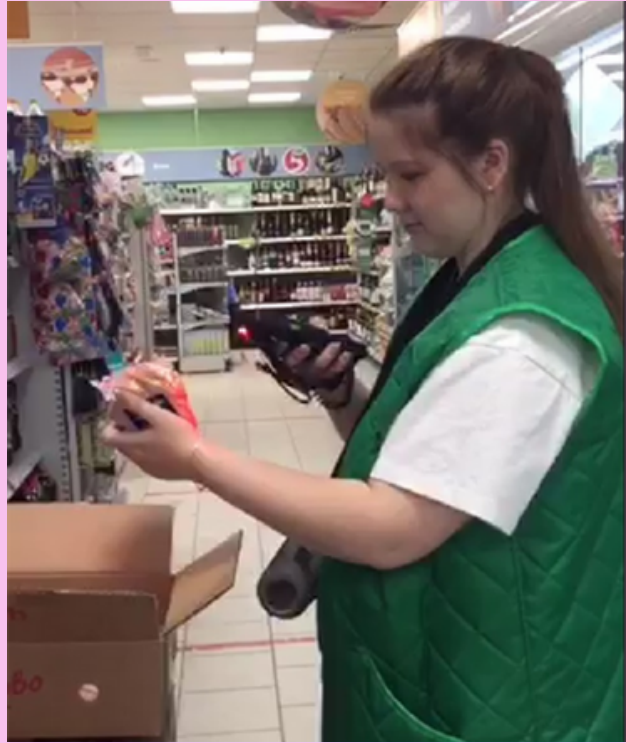


«Пятёрочка»



«Товары для детей»

ПРАКТИКА В МАГАЗИНАХ ГОРОДА



Сканирование товара



Размещение и выкладка товара

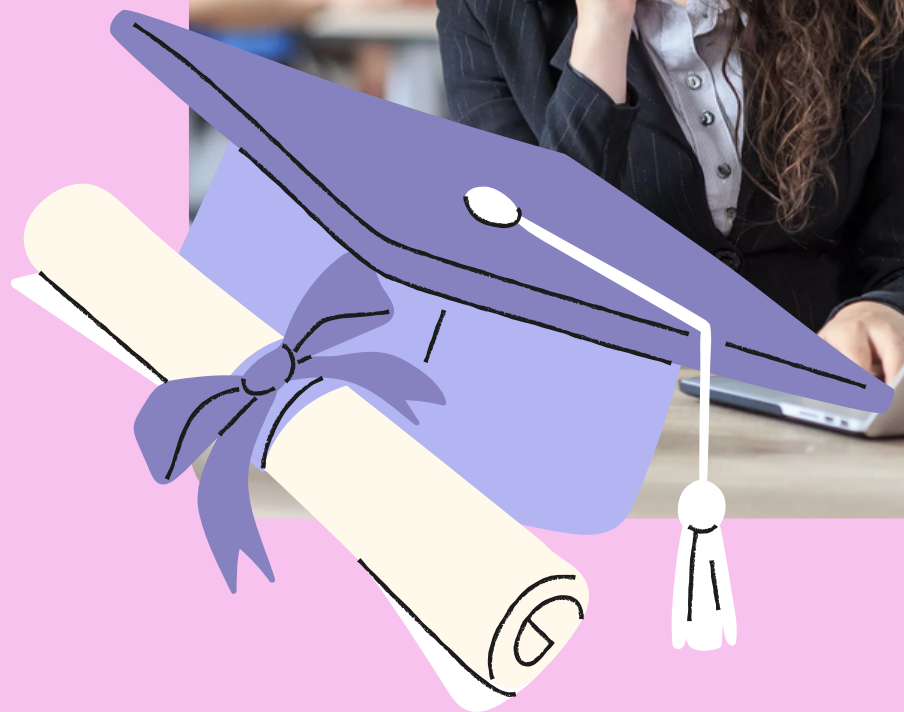


Сортировка товара



Проверка комплектности товара

ПРЕИМУЩЕСТВА СПЕЦИАЛЬНОСТИ КОММЕРЦИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ)

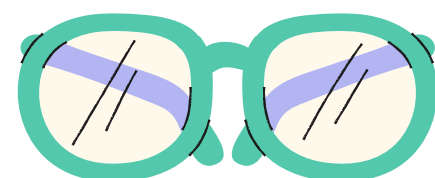
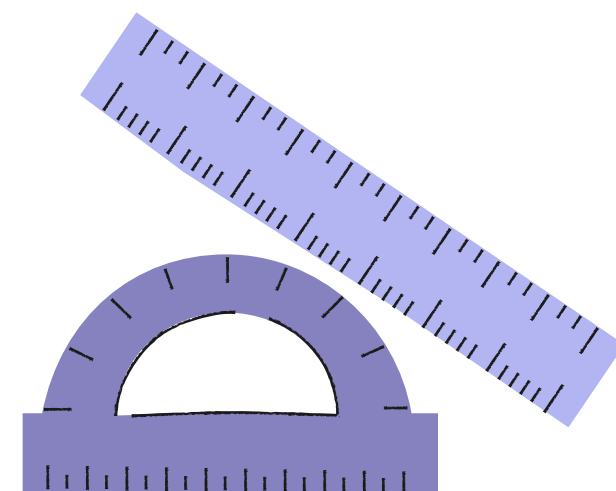
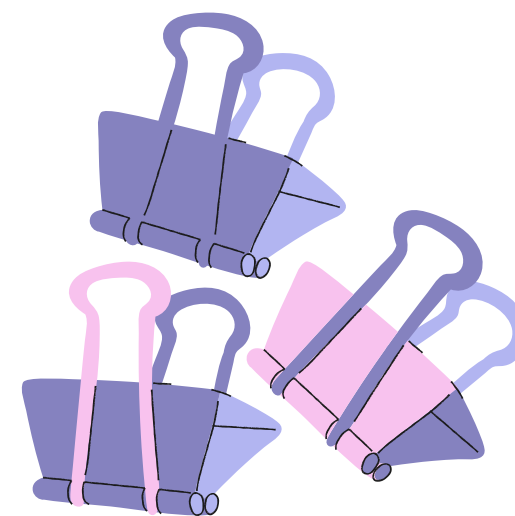
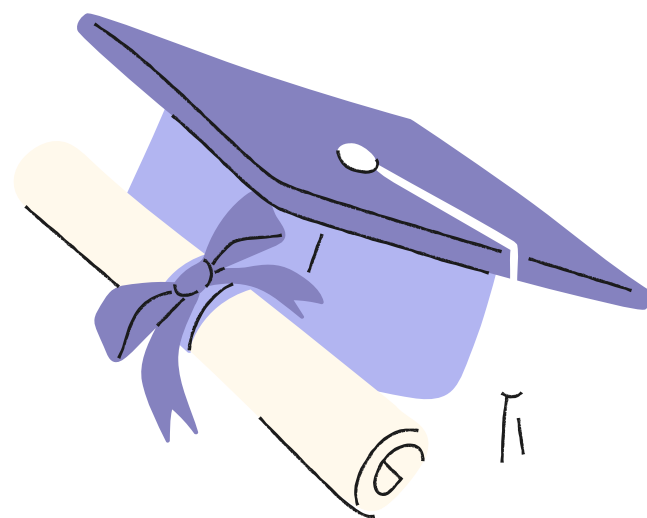
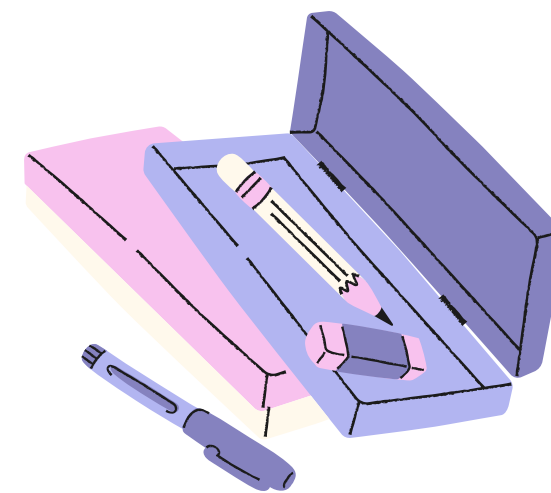
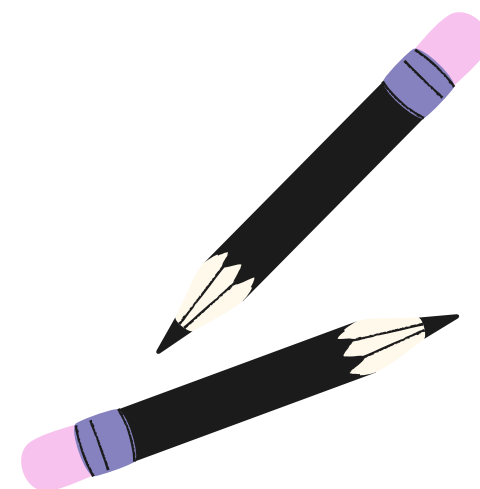


- Востребованность на рынке труда
- Высокий уровень заработной платы
- Возможность карьерного роста
- Престижность специальности
- Реализация творческого потенциала
- Продолжение образования по специальности в вузах

СФЕРА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕНЕДЖЕРА ПО ПРОДАЖАМ

После окончания обучения менеджер может получить должность заведующего базами и складами, инспектора по контролю за качеством продукции, торгового представителя.

Для расширения возможности трудоустройства студенты могут дополнительно получить рабочую профессию «Продавец продовольственных товаров»



ВОЗМОЖНОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РОСТА

х

Руководитель
предприятия

х

Специалист отдела
маркетинга

х

Товаровед

х

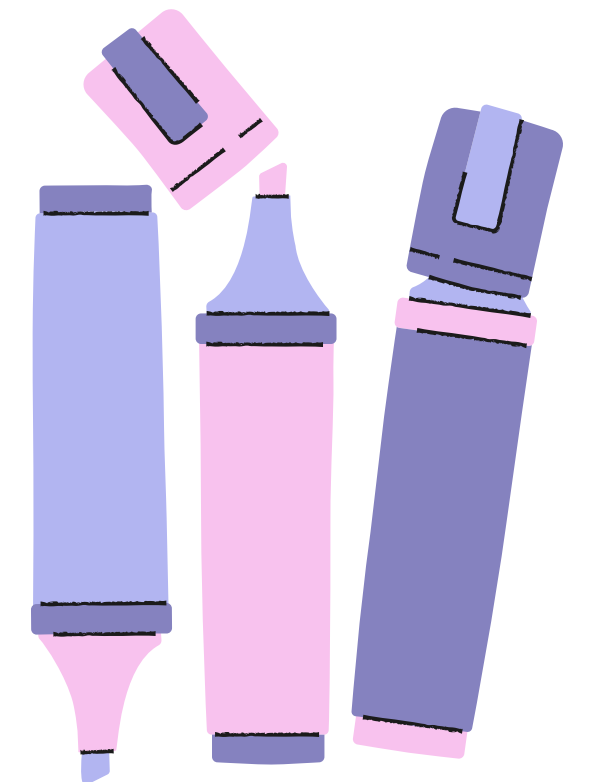
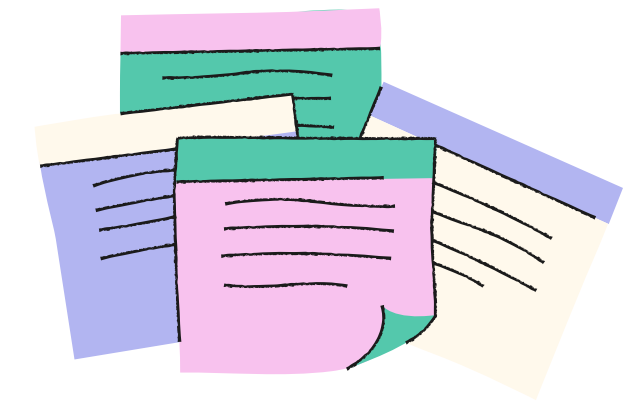
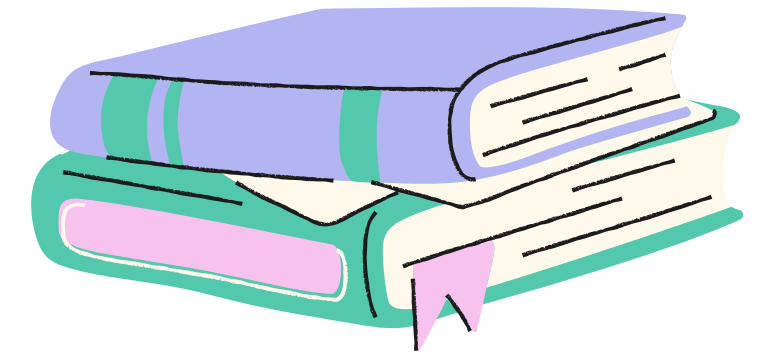
Менеджер
организации

х

Руководитель
коммерческих отделов

х

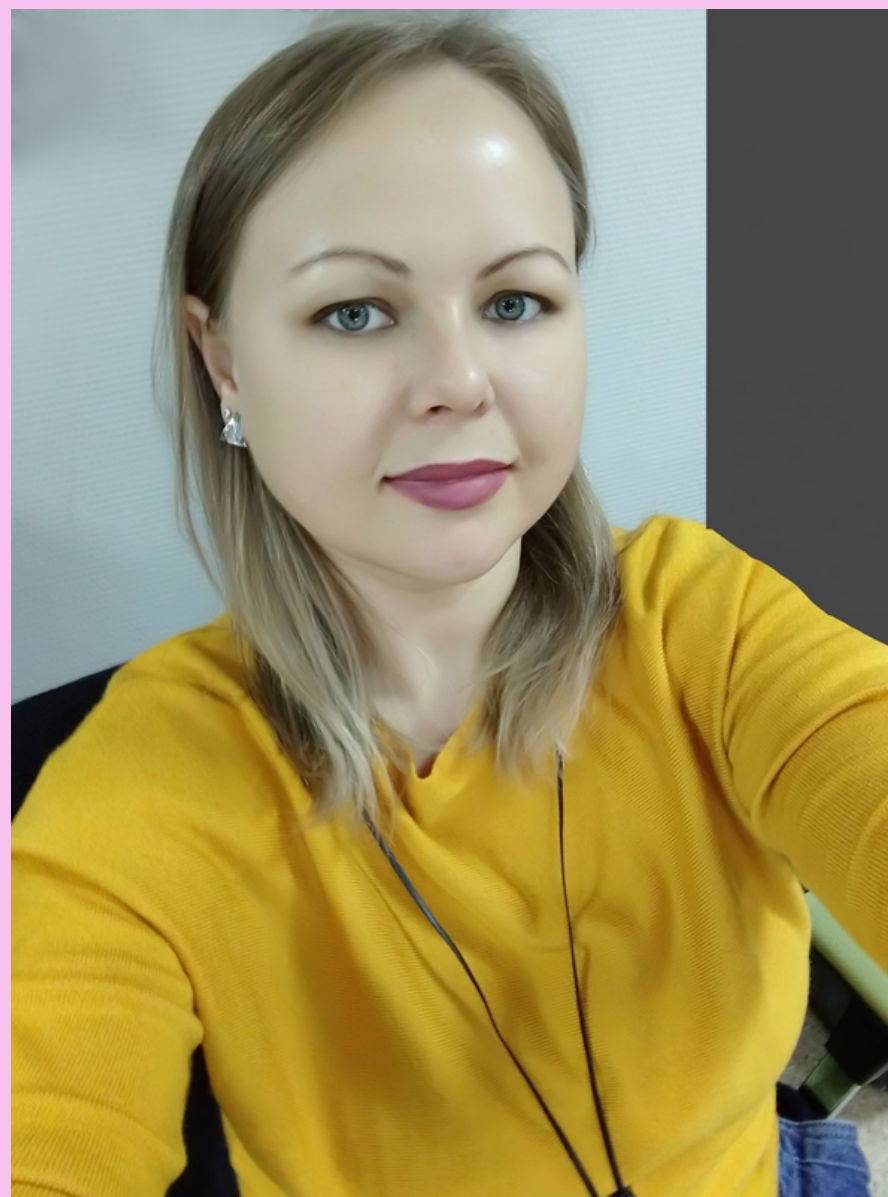
Директор по продажам



НАШИ ВЫПУСКНИКИ:



Хоняев Санджи Николаевич
Первый заместитель начальника
Государственной жилищной
инспекции города Москвы



Дадурина Ирина Юрьевна
ООО «Партнер Ай Ди» г. Москва
Старший менеджер департамента
закупок отдела нон-фикшн
литературы.

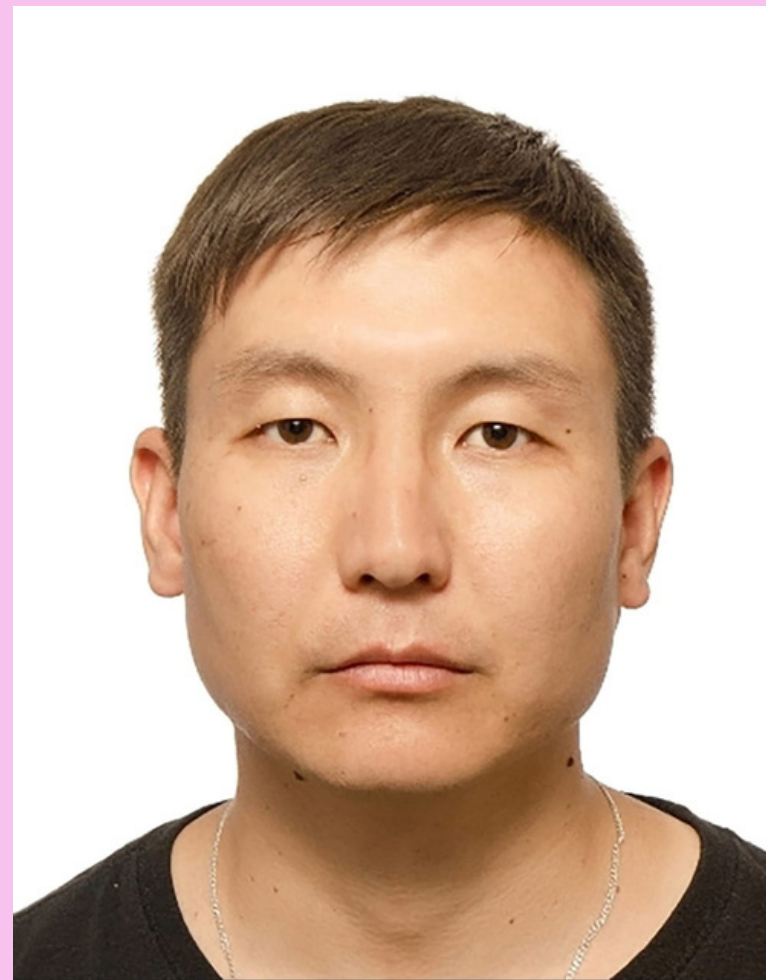


**Мукранов Джангар
Андреевич**
Заместитель директора
по общим вопросам АО
Мослифт

НАШИ ВЫПУСКНИКИ:



Акимова Мария
Александровна.
Управление Федеральной
Службы Судебных приставов
по РК.
Судебный пристав
исполнитель, мл. лейтенант
внутренней службы.



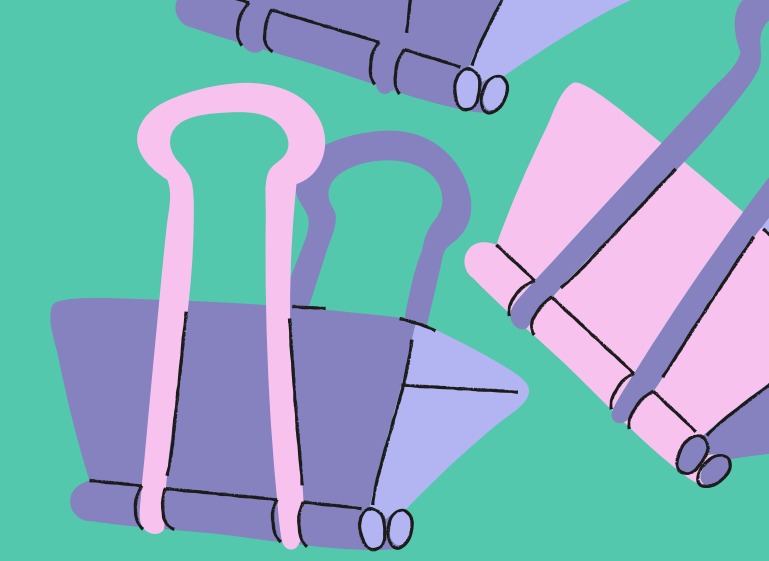
Боваев Давид Дмитриевич.
Генеральный директор
ООО Агропроминвест.



Зольванова Марина
Викторовна
Директор офиса компании
Faberlic



Нюдляев Хонгор Николаевич
Генеральный директор
магазина "Обувь и
кожгалантерея"



СПАСИБО!

