**Негосударственное образовательное учреждение**

**“Экономический бизнес колледж”**

**Специальность 100701“ Коммерция”**

**Базовый уровень СПО**

Квалификация - менеджер по продажам Срок обучения: 1 год 10 месяцев.

**Характеристика профессиональной деятельности выпускников**:

Выпускники колледжа востребованы на рынке труда в качестве менеджера по продажам.

Специалист по коммерции высококвалифицированный специалист, который занимается организацией и управлением торгово-сбытовой деятельностью; организацией и проведением экономической и маркетинговой деятельности; управлением ассортиментом, оценкой качества и обеспечением сохраняемости товаров.

**Выпускник менеджер по продажам обладает следующими профессиональными компетенциями:**

* 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.
* Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
* Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
* Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
* 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.
* Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.
* 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.

**Выпускники готовится к следующим видам деятельности:**

* Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.
* Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.
* Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров.
* Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (приложение к ФГОС).

 **Область профессиональной деятельности выпускников:** организация и проведение коммерческой деятельности в производственных, торговых и сервисных организациях.

**Адрес:** 111024, г.Москва, ул.Авиамоторная, д.8 стр.12

**Контактные телефоны:** 8-495-957-70-09; 8-495-957-70-08; факс: 8-495-957-70-06

**Сайт колледжа:** [www.biscol.ru](http://www.biscol.ru)