

**Частное образовательное учреждение высшего образования  
«Курский институт менеджмента, экономики и бизнеса»  
ФАКУЛЬТЕТ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

УТВЕРЖДАЮ

Ректор МЭБИК

\_\_\_\_\_ В.М.Окороков

«04» сентября 2023г

**Дополнительная профессиональная программа  
профессиональной переподготовки**

**«Организация управления торговыми процессами»**

Объем: 446 часов

**Курск, 2023**

Разработчики программы:

к.э.н., доцент Демченко Алина Алексеевна

## Нормативно-правовые основания разработки программы

Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;

Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 1 июля 2013 г. № 499 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам»;

Методические рекомендации по разработке основных профессиональных образовательных программ и дополнительных профессиональных программ с учетом соответствующих профессиональных стандартов (утв. Минобрнауки России 22.01.2015 №ДЛ-1/05вн);

Приказ Министерства труда и социальной защиты РФ от 9 октября 2014 г. №678н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по продажам в автомобилестроении»;

Приказ Минтруда России от 12.04.2013 N 148н «Об утверждении уровней квалификации в целях разработки проектов профессиональных стандартов».

Программа разработана на основе профессионального стандарта

Наименование программы	Наименование выбранного профессионального стандарта,)ОТФ и (или) ТФ	Уровень квалификации ОТФ и (или) ТФ
<b>Организация управления торговыми процессами</b>	«Специалист по продажам в автомобилестроении» (утв. приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 9 октября 2014 г. №678н)	В4-Обеспечение выполнения плана продаж и их стимулирования

### Категории слушателей:

специалисты различных сфер общества, работники и руководители (заместители руководителей, руководители структурных подразделений) организаций, занимающиеся торговой деятельностью, имеющие/получающие среднее профессиональное или высшее образование.

**Форма обучения:** заочная

### Трудоемкость обучения и режим занятий слушателей

Общая трудоемкость дополнительной образовательной программы «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» составляет 446 часов

## Цель реализации программы

Обобщение теоретических положений и разработка методических подходов к формированию торговой политики в организациях различных форм собственности.

## Планируемые результаты освоения программы

<b>ОТФ (ТФ) в соответствии с профессиональным стандартом</b>	<b>Компетенции в соответствии с ФГОС (ОПК, ПК УК)</b>
ОТФ - Обеспечение выполнения плана продаж и их стимулирования	Торговая деятельность
<p><b>Трудовые функции:</b></p> <p>В/01.4 Выполнение запланированных показателей по объему продаж</p> <p>В/02.4 Организация работы с клиентами и смежными структурами</p> <p>В/03.4 Разработка и внедрение программ стимулирования продаж</p> <p>В/04.4 Контроль соблюдения стандартов организации</p>	<p><b>Профессиональные задачи:</b></p> <p>Формирование клиентской базы; осуществление продаж; консультационно-информационное сопровождение клиента; обеспечение выполнения плана продаж; организация разработки мероприятий по формированию плана продаж; разработка бюджета; контроль соблюдения бизнес-процессов; формирование стратегии развития продаж; организация стратегического планирования объемов продаж</p> <p><b>Профессиональные компетенции:</b></p> <p>ПК-1: способностью управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству.</p> <p>ПК-2: способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать</p>

	<p>процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери;</p> <p>ПК-3: готовность к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка</p> <p>ПК-4: способность идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации</p>
--	---

В результате освоения программы у слушателей должен сформироваться следующий комплекс знаний, умений, навыков в области «Организация управления торговыми процессами».

## РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ

Виды деятельности	Профессиональные компетенции или ТФ	Практический опыт	Умения	Знания
торгово-технологическая деятельность		<b>ТФ - Выполнение запланированных показателей по объему продаж</b>		
	ПК-2: способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать	1. Мониторинг и контроль выполнения плана продаж 2. Разработка предложений по увеличению объемов продаж	1. Разрабатывать предложения для формирования плана продаж продукта 2. Собирать, анализировать и систематизировать данные по объемам продаж 3. Обеспечивать установленные объемы товарного запаса 4. Анализировать и систематизировать данные по состоянию складских остатков	Приказы, положения, инструкции, нормативная документация организации Стандарты организации Политика организации в области качества Организационная структура организации Основы менеджмента Основы логистики Техники продаж

<p>затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери;</p>		<p>5. Анализировать прямые и косвенные показатели для оценки эффективности работы персонала 6. Разрешать конфликтные ситуации</p>	
	<p><b>ТФ - Организация работы с клиентами и смежными структурами</b></p>		

	<p>ПК-3: готовность к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка</p>	<p>1. Организация работ по обслуживанию клиентов</p>	<p>1. Планировать и организовывать работу персонала отдела с клиентами  2. Согласовывать и утверждать плановые показатели для товаропроводящей сети  3. Анализировать и оценивать промежуточные результаты выполнения плана продаж и сопоставлять их с установленными показателями  4. Организовывать работу персонала отдела по повышению качества обслуживания клиентов и предоставления услуг  5. Разрабатывать предложения по планированию объема производства, номенклатуры и сроков</p>	<p>1. Приказы, положения, инструкции, нормативная документация организации  Стандарты организации  Политика организации в области качества  Организационная структура организации  Основы менеджмента  Основы логистики  Основы межличностных отношений</p>
--	--	--	---	---

			поставки продукции	
		<b>ТФ - Разработка и внедрение программ стимулирования продаж</b>		
	ПК-1: способность управлять ассортиментом и	1.Анализ удовлетворенности клиентов качеством продукции и	1.Разрабатывать регламентирующую документацию по формированию и	Нормативная док Политика организации в области качества Основы рекламной

	<p>качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству.</p>	<p>обслуживания 2. Разработка программ по повышению лояльности клиентов 3. Разработка мероприятий по стимулированию продаж</p>	<p>внедрению программ стимулирования продаж продукции 2. Разрабатывать мероприятия по улучшению показателей удовлетворенности клиентов 3. Вносить предложения по формированию мотивационных программ для клиентов и обеспечивать их реализацию</p>	<p>деятельности Методики позиционирования продукции организации на рынке Основы менеджмента</p>
		<p><b>ТФ - Контроль соблюдения стандартов организации</b></p>		
	<p>ПК-4: способность идентифицировать товары для выявления и</p>	<p>1. Проведение работ в соответствии с требованиями стандартов организации</p>	<p>Организовывать работу персонала отдела в соответствии с политикой организации в области</p>	<p>Политика организации в области качества Основы менеджмента Современные</p>

	предупреждения их фальсификации		<p>качества</p> <p>Осуществлять документооборот в соответствии со стандартами организации</p> <p>Контролировать соблюдение бизнес- процессов, регламентов/процедур</p>	информационные технологии
--	------------------------------------	--	--	------------------------------

**Итоговая аттестация** по завершении курса обучения, проводится в виде **междисциплинарного экзамена.**