

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

УТВЕРЖДАЮ  
Ректор МЭБИК

\_\_\_\_\_ В.М.Огороков  
«04» сентября 2023г.

**Дополнительная профессиональная программа  
профессиональной переподготовки  
«Торговое дело»  
Объем: 256 часов**

**Курск, 2023**

Разработчик программы:

Демченко Алина Алексеевна, к.э.н., доцент

# 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ

## 1.1. 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);
- Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (уровень бакалавриата), утвержден приказом Минобрнауки России от 12 августа 2020 г. N 963.
- Приказ Министерства труда и социальной защиты РФ от 9 октября 2014 г. №678н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по продажам в автомобилестроении»;
- Приказ Министерства труда и социальной защиты РФ от 10 сентября 2015 г. N 625н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист в сфере закупок»

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	Уровень квалификации ОТФ и (или) ТФ
<b>Торговое дело</b>	«Специалист по продажам в автомобилестроении» (утв. <a href="#">приказом</a> Министерства труда и социальной защиты РФ от 9 октября 2014 г. №678н)  «Специалист в сфере закупок»	В 4 - Обеспечение выполнения плана продаж и их стимулирования

**Характеристика новой квалификации и связанных с ней видов профессиональной деятельности, трудовых функций и (или) уровней квалификации.**

Слушатель готовится к следующему виду деятельности: торговая деятельность. Уровень квалификации – 4. Основная трудовая функция: обеспечение выполнения плана продаж и их стимулирования. Основные профессиональные задачи: 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

**1.2 Категории слушателей:** специалисты различных сфер общества, работники и руководители (заместители руководителей, руководители структурных подразделений) организаций, занимающиеся экономической деятельностью, имеющие/получающие среднее профессиональное или высшее образование.

**1.3 Форма обучения:** заочная с использованием дистанционных технологий

**1.4 Трудоемкость обучения и режим занятий слушателей**

Общая трудоемкость дополнительной образовательной программы «Торговое дело» составляет 256 часов.

**1.5 Форма и организация итоговой аттестации:**

Итоговая аттестация представляет собой форму оценки степени и уровня освоения обучающимися образовательной программы. Итоговая аттестация является обязательной для всех обучающихся. Итоговая аттестация может проходить в индивидуальной и групповой форме.

ЧОУ ВО «Курский институт менеджмента, экономики и бизнеса» обеспечивает необходимые условия для подготовки и проведения итоговой аттестации:

- своевременное информирование обучающихся о дате и формах итоговой аттестации,
- методическое обеспечение подготовки к итоговой аттестации,
- консультирование,
- организационное обеспечение подготовки к итоговой аттестации.

Итоговая аттестация не может быть заменена оценкой уровня знаний на основе текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся.

Форма итоговой аттестации – междисциплинарный экзамен.

## **2. ЦЕЛЬ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПЕРЕПОДГОТОВКИ**

Целью реализации программы является обобщение теоретических положений и разработка методических подходов к формированию торговой политики в организациях различных форм собственности, а также приобретение новых компетенций в области торгового дела.

## **3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ**

Выпускник готовится к следующему виду деятельности: торговая деятельность  
Уровень квалификации – 4.

<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
<b>Трудовые функции:</b>  В/01.4 Выполнение запланированных показателей по объему продаж	<b>Профессиональные задачи:</b>  Формирование клиентской базы; осуществление продаж; консультационно-информационное сопровождение клиента; обеспечение выполнения

<p>В/02.4 Организация работы с клиентами и смежными структурами</p>	<p>плана продаж; организация разработки мероприятий по формированию плана продаж; разработка бюджета; контроль соблюдения бизнес-процессов;</p>
<p>В/03.4 Разработка и внедрение программ стимулирования продаж</p>	<p>формирование стратегии развития продаж; организация стратегического планирования объемов продаж</p>
<p>В/04.4 Контроль соблюдения стандартов организации</p>	<p><b>Профессиональные компетенции:</b>  <b>ПК1</b> - способность управлять персоналом организации (предприятия), готовность к организационно-управленческой работе с малыми коллективами  <b>ПК2</b> - способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров;  <b>ПК3</b> способность участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)</p>

#### 4. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ

В результате освоения программы у слушателей должен сформироваться следующий комплекс знаний, умений, навыков в области «Торговое дело».

Виды деятельности	Профессиональные компетенции	ТФ	Умения	Знания
Торговая деятельность	<b>ПК1</b> - способность управлять персоналом организации (предприятия), готовность к организационно-управленческой работе с малыми коллективами	<b>ТФ</b> Организация работы с клиентами и смежными структурами	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Планировать и организовывать работу персонала отдела с клиентами</li> <li>-Согласовывать и утверждать плановые показатели для товаропроводящей сети</li> <li>-Анализировать и оценивать промежуточные результаты выполнения плана продаж и сопоставлять их с установленными показателями</li> <li>-Организовывать работу персонала отдела по повышению качества обслуживания клиентов и предоставления услуг</li> <li>- Разрабатывать предложения по планированию объема производства, номенклатуры и сроков поставки продукции</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Приказы, положения, инструкции, нормативная документация организации</li> <li>Стандарты организации</li> <li>Политика организации в области качества</li> <li>Организационная структура организации</li> <li>Основы менеджмента</li> <li>Основы логистики</li> <li>Основы межличностных отношений</li> </ul>

<p><b>ПК2</b> - способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров ;</p>	<p><b>ТФ</b> Контроль соблюдения стандартов организации</p>	<p>- организовать материально-техническое обеспечение предприятий -формировать алгоритм материально-технического обеспечения предприятий торговли</p>	<p>основы организации материально-технического обеспечения предприятий основную техническую документацию, необходимую для коммерческой деятельности</p>
<p><b>ПК-3</b> - способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)</p>	<p><b>ТФ</b> - Выполнение запланированных показателей по объему продаж - Разработка и внедрение программ стимулирования продаж</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.Разрабатывать предложения для формирования плана продаж продукта</li> <li>2.Собирать, анализировать и систематизировать данные по объемам продаж</li> <li>3.Обеспечивать установленные объемы товарного запаса</li> <li>4. Анализировать и систематизировать данные по состоянию складских остатков</li> <li>5.Анализировать прямые и косвенные показатели для оценки эффективности работы персонала</li> <li>6. Разрешать конфликтные ситуации</li> </ol>	<p>Основы менеджмента Основы логистики Техники продаж Основы рекламной деятельности Методики позиционирования продукции организации на рынке Основы менеджмента</p>

