

**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
Торговое дело	«Специалист по продажам в автомобилестроении» (утв. приказом 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.

ОТФ (ТФ) в соответствии с профессиональным стандартом	Компетенции в соответствии с ФГОС (ОПК, ПК УК)
ОТФ - Обеспечение выполнения плана продаж и их стимулирования	Торговая деятельность
Трудовые функции: В/01.4 Выполнение запланированных показателей по объему продаж	Профессиональные задачи: 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>Профессиональные компетенции: ПК1 - способность управлять персоналом организации (предприятия), готовность к организационно-управленческой работе с малыми коллективами ПК2 - способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров; ПК3 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	ПК1 - способность управлять персоналом организации (предприятия), готовность к организационно-управленческой работе с малыми коллективами	ТФ Организация работы с клиентами и смежными структурами	<ul style="list-style-type: none"> -Планировать и организовывать работу персонала отдела с клиентами -Согласовывать и утверждать плановые показатели для товаропроводящей сети -Анализировать и оценивать промежуточные результаты выполнения плана продаж и сопоставлять их с установленными показателями -Организовывать работу персонала отдела по повышению качества обслуживания клиентов и предоставления услуг - Разрабатывать предложения по планированию объема производства, номенклатуры и сроков поставки продукции 	<ul style="list-style-type: none"> Приказы, положения, инструкции, нормативная документация организации Стандарты организации Политика организации в области качества Организационная структура организации Основы менеджмента Основы логистики Основы межличностных отношений

<p>ПК2 - способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров ;</p>	<p>ТФ 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>ПК-3 - способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)</p>	<p>ТФ - Выполнение запланированных показателей по объему продаж - Разработка и внедрение программ стимулирования продаж</p>	<ol style="list-style-type: none"> 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 5.Анализировать прямые и косвенные показатели для оценки эффективности работы персонала 6. Разрешать конфликтные ситуации 	<p>Основы менеджмента Основы логистики Техники продаж Основы рекламной деятельности Методики позиционирования продукции организации на рынке Основы менеджмента</p>

