

Специальность 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Квалификация - **менеджер по продажам**

Новые рыночные условия торговой деятельности потребовали подготовки нового универсального типа коммерческого работника – инициативного, самостоятельного, предприимчивого.



Коммерсант - специалист в области организации торговли; специалист, формирующий современный рынок товаров.

Коммерция - понятие широкое: это купля-продажа товаров и услуг, недвижимости и автомобилей, медикаментов и продуктов питания. Можно работать наемным менеджером, а можно создать собственный бизнес - в любом случае шансов добиться успеха больше у тех, кто получил специальное образование.

Цель обучения состоит в подготовке специалистов по организации процессов, связанных с куплей-продажей, обменом и продвижением товаров от производителей к потребителям с целью удовлетворения покупательского спроса и получения прибыли.

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;
- организация и эффективное осуществление контроля качества товаров и услуг;
- управление товарными запасами и их оптимизация;

- управление персоналом.

Личностные качества, интересы и склонности: высокая профессиональная культура, коммерческое мышление, способность к активному деловому общению, энергичность, инициативность, развитая интуиция.

Сфера деятельности:

Выпускники данной специальности могут работать в торговых предприятиях различных организационно-правовых форм, коммерческих службах, базах и складах розничной и оптовой торговли, производственных предприятиях, в сервисных предприятиях.

Формы и сроки обучения:

Очная на базе 9 классов – 2 г. 10 м.

Заочная на базе 9 классов – 3 г. 10 м.