

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

УТВЕРЖДАЮ

Ректор ЧОУ ВО «Курский институт
менеджмента, экономики и бизнеса»


Г.Н.Окорокова

«28 августа 2020 г



**Дополнительная профессиональная программа
профессиональной переподготовки**

«Организация управления торговыми процессами»

Объем: 446 часов

Курск, 2020

Разработчик:

к.э.н., доцент

Демченко А.А.



ДПП ПП «Организация управления торговыми процессами» рассмотрена и одобрена на заседании комиссии внутреннего менеджмента качества дополнительного профессиональной образования

Протокол № 1 от «27» августа 2020 г.

Председатель комиссии: к.э.н., доцент В.М. Окороков



ДПП ПП «Организация управления торговыми процессами» принята на Ученом совете ЧОУ ВО «Курский институт менеджмента, экономики и бизнеса» (протокол № 1 от «28» августа 2020 г.).

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ

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
Организация управления торговыми процессами	«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

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 В/02.4 Организация работы с клиентами и смежными структурами В/03.4 Разработка и внедрение программ стимулирования продаж В/04.4 Контроль соблюдения стандартов организации	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 Профессиональные компетенции: 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

	<p>качеству.</p> <p>ПК-2: способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать 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		ТФ - Выполнение запланированных показателей по объему продаж		
	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 5. Анализировать прямые и	Приказы, положения, инструкции, нормативная документация организации Стандарты организации Политика организации в области качества Организационная структура организации Основы менеджмента Основы логистики Техники продаж

затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери;		косвенные показатели для оценки эффективности работы персонала 6. Разрешать конфликтные ситуации	
	ТФ - Организация работы с клиентами и смежными структурами		

	<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	
		ТФ - Разработка и внедрение программ стимулирования продаж		
	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>ТФ - Контроль соблюдения стандартов организации</p>		
<p>ПК-4: способность идентифицировать товары для</p>		<p>1. Проведение работ в соответствии с требованиями</p>	<p>Организовывать работу персонала отдела в соответствии с политикой</p>	<p>Политика организации в области качества Основы менеджмента</p>

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

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