

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

УТВЕРЖДАЮ

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


Е.П.Окорокова

«28 августа 2020 г



**Дополнительная профессиональная программа
профессиональной переподготовки
«Торговое дело»**

Объем: 450 часов

Курск, 2020

Разработчик:

к.э.н., доцент

Демченко А.А.



ДПП ПП «Торговое дело» рассмотрена и одобрена на заседании комиссии внутреннего менеджмента качества дополнительного профессионального образования

Протокол № 1 от «27» августа 2020 г.

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



ДПП ПП «Торговое дело» 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
Торговое дело	«Специалист по продажам в автомобилестроении» (утв. приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 9 октября 2014 г. №678н)	В 4 - Обеспечение выполнения плана продаж и их стимулирования

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.

Форма обучения: заочная

Трудоемкость обучения и режим занятий слушателей

Общая трудоемкость дополнительной образовательной программы «Торговое дело» составляет 450 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
<p>Трудовые функции:</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>Профессиональные задачи:</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>Профессиональные компетенции:</p> <p>ПК5 - способность управлять персоналом организации (предприятия), готовность к организационно-управленческой работе с малыми коллективами</p> <p>ПК8 - готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания;</p> <p>ПК-11 - способность участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)</p>

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

РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ

Виды деятельности	Профессиональные компетенции или ТФ	Практический опыт	Умения	Знания
торговая деятельность		ТФ - Выполнение запланированных показателей по объему продаж		
	ПК-11 - способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или))	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 косвенные показатели для оценки эффективности работы персонала	Приказы, положения, инструкции, нормативная документация организации Стандарты организации Политика организации в области качества Организационная структура организации Основы менеджмента Основы логистики Техники продаж

товароведной)		6. Разрешать конфликтные ситуации	
	ТФ - Организация работы с клиентами и смежными структурами		

<p>ПК5 - способность управлять персоналом организации (предприятия), готовность к организационно-управленческой работе с малыми коллективами</p> <p>ПК8 - готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания;</p>	<p>1. Организация работ по обслуживанию клиентов</p>	<p>1. Планировать и организовывать работу персонала отдела с клиентами</p> <p>2. Согласовывать и утверждать плановые показатели для товаропроводящей сети</p> <p>3. Анализировать и оценивать промежуточные результаты выполнения плана продаж и сопоставлять их с установленными показателями</p> <p>4. Организовывать работу персонала отдела по повышению качества обслуживания клиентов и предоставления услуг</p> <p>5. Разрабатывать предложения по планированию объема производства, номенклатуры и сроков поставки продукции</p>	<p>1. Приказы, положения, инструкции, нормативная документация организации</p> <p>Стандарты организации</p> <p>Политика организации в области качества</p> <p>Организационная структура организации</p> <p>Основы менеджмента</p> <p>Основы логистики</p> <p>Основы межличностных отношений</p>
	<p>ТФ - Разработка и внедрение программ стимулирования продаж</p>		

<p>ПК8 - готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания;</p>	<p>1. Анализ удовлетворенности клиентов качеством продукции и обслуживания 2. Разработка программ по повышению лояльности клиентов 3. Разработка мероприятий по стимулированию продаж</p>	<p>1. Разрабатывать регламентирующую документацию по формированию и 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>Нормативная документация Политика организации в области качества Основы рекламной деятельности Методики позиционирования продукции организации на рынке Основы менеджмента</p>
	<p>ТФ - Контроль соблюдения стандартов организации</p>		
<p>ПК5 - способность управлять персоналом организации (предприятия), готовность к организационно-управленческой</p>	<p>Проведение работ в соответствии с требованиями стандартов организации</p>	<p>Осуществлять документооборот в соответствии со стандартами организации Контролировать соблюдение бизнес-процессов, регламентов/процедур</p>	<p>Политика организации в области качества Основы менеджмента Современные информационные технологии</p>

	работе с малыми коллективами			
--	------------------------------	--	--	--

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