

### **38.02.04 Специальность «Коммерция (по отраслям)»**

**Квалификация выпускника – менеджер по продажам**

**Нормативный срок обучения: на базе 9 классов – 2 года 10 месяцев; на базе 11 классов – 1 год 10 месяцев**

**Виды профессиональной деятельности:** *торгово-сбытовая* – установление хозяйственных связей; заключение договоров (купли-продажи, поставки, мены, консигнации, контрактации, аренды, лизинга, перевозки, хранения и т.п.); обеспечение процесса закупки, организация сбыта товаров, управление ассортиментом товаров, товарными запасами и потоками; анализ результатов торгово-сбытовой деятельности; *маркетинговая* – сбор маркетинговой информации о состоянии рынка товаров и услуг; изучение и прогнозирование спроса; формирование спроса и стимулирование сбыта; разработка новых товаров (продукции, услуг) с учетом прогнозируемого спроса; разработка стратегий маркетинга; разработка ценовой и сбытовой политики; рекламно-информационная работа; *организационно-управленческая* – организация рационального товародвижения с использованием методов логистики; обеспечение транспортного обслуживания и погрузочно-разгрузочных работ; осуществление приемки товаров (сырья, материалов, продукции) по количеству и качеству; организация хранения товаров с учетом возможностей материально-технической базы; создание условий для минимизации потерь товаров (продукции) при хранении; обеспечение безопасности товаров, потребителей, окружающей среды, охраны труда на предприятии; координация деятельности персонала, занятого решением коммерческих задач организации; использование компьютерной техники в профессиональной деятельности.

**Область профессиональной деятельности выпускников:** организация и проведение коммерческой деятельности в производственных, торговых и сервисных организациях.

**Объектами профессиональной деятельности выпускников являются:** товары, производимые или реализуемые в производственных, обслуживающих организациях; услуги, оказываемые сервисными организациями.

Коммерсант занимается организацией процессов, связанных с куплей-продажей, обменом и продвижением товаров от производителей к потребителям с целью удовлетворения покупательского спроса и получения прибыли. Профессиональная деятельность специалиста коммерции предусматривает расчетные, хозяйственно-финансовые операции, заключение сделок, поиск и анализ эффективных решений в области ценовой и товарной политики предприятий, работу с поставщиками и потребителями, проведение логистических операций, организацию коммерческих контактов субъектов рынка таких, как: аренда, лизинг, концессия, комиссия, факторинг, контрактация.

Коммерсант – это человек, который может открыть свое дело в сфере торговли. Этому способствуют такие предметы, как организация коммерческой деятельности, менеджмент, логистика. Воздействовать на покупателя помогают маркетинг, товароведение, социальная психология. Подсчитывать доходы и расходы учат экономика, бухгалтерский учет финансы и кредит.

**Перспективы трудоустройства выпускников.** В торговых предприятиях различных организационно-правовых форм, коммерческих службах, базах и на складах розничной и оптовой торговли, производственных предприятиях, в сервисных предприятиях. Имеет достаточную подготовку для самостоятельного проведения операций купли-продажи, обмена и продвижения товаров от производителей к потребителям, для получения прибыли.

**Трудоустройство выпускников университета:** ТЦ «Спутник-Стиль», ГиперМаркет «Линия» (г. Белгород), ТРК «РИО».