

КОММЕРЦИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ)

Общая характеристика специальности:

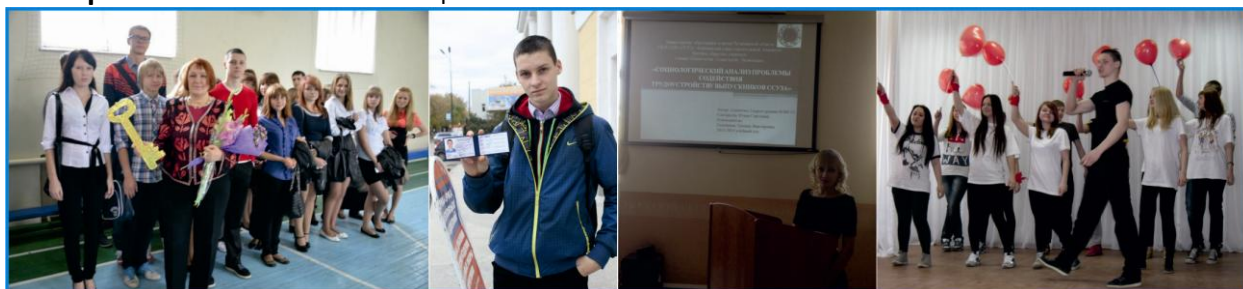
Коммерция – это одна из самых универсальных экономических специальностей. Бизнес и торговые отношения постоянно развиваются и расширяют свои горизонты, открывая все больше возможностей для молодых управленцев. Профессия позволяет получить и научиться применять все необходимые знания для успешного карьерного и личностного развития.

Квалификация: менеджер по продажам.

Форма обучения: очная.

Срок обучения: 2 года 10 месяцев.

Базовое образование: основное общее.



Область профессиональной деятельности выпускников:

Организация и проведение коммерческой деятельности в производственных, торговых и сервисных организациях.

Объект профессиональной деятельности выпускников:

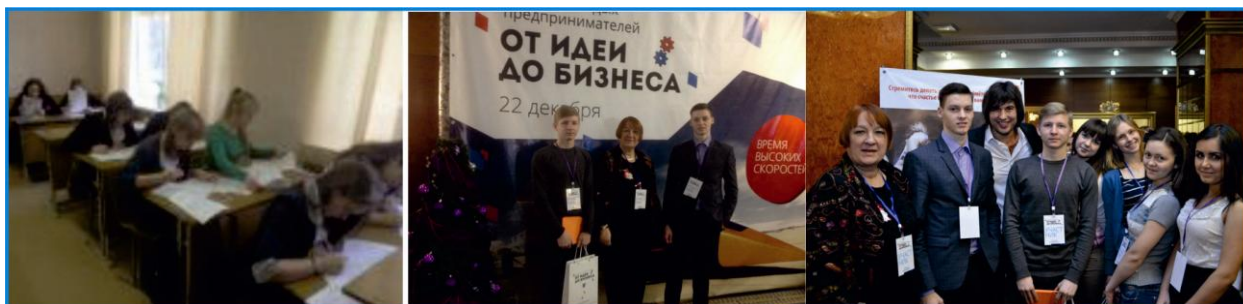
- товары, производимые и (или) реализуемые в производственных обслуживающих организациях;
- услуги, оказываемые сервисными организациями;
- первичные трудовые коллективы.



Ключевые ценности профессии:

- участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции;
- на своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение;
- принимать товары по количеству и качеству;
- идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли;
- участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг;
- применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения;
- использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы;

- применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков;
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.
- участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.



Перспективы карьерного роста:

Коммерция – это одна из самых перспективных сфер. Бизнес и торговые отношения постоянно развиваются и расширяют свои горизонты, открывая все больше возможностей для молодых управленцев. Профессия позволяет получить и научиться применять все необходимые знания для успешного карьерного и личного развития.

Наши достижения:

Студенты и преподаватели КГСТ принимают активное участие в олимпиадах, конкурсах профессионального мастерства.



Медицинские противопоказания:

- заболевания опорно-двигательного аппарата;
- сердечно сосудистые заболевания;
- болезни, нарушающие координацию, внимание;
- инфекционные заболевания;
- неврологические заболевания;