Специальность 38.02.04 Коммерция (по отраслям)
На базе 11 классов (заочно)
Срок обучения –1 года 10 мес.
Квалификация – Менеджер по продажам
На базе 11 класса Срок обучения – 1 год 10 мес. Квалификация – Менеджер по продажам. Сегодня Менеджер по продажам специалист в области организации торговли; формирующий современный рынок товаров. Спрос на специалистов по коммерции остаётся высоким. Специальность Коммерция дает комплекс знаний в области:
-товары, производимые и/или реализуемые в производственных, обслуживающих организациях;
- услуги, оказываемые сервисными организациями;
- первичные трудовые коллективы.
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. Выпускники данной специальности могут работать в торговый предприятиях различных организационно-правовых форм, коммерческих службах, базах и складов 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. 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 сохраняемости товаров; организация и эффективное осуществление контроля качества товаров и услуг; управление товарными запасами и их оптимизация; - управление персоналом. Перечень некоторых дисциплин, читаемых на специальности: социально-экономические дисциплины, иностранный язык, русский язык и культура речи, экономика организаций (предприятий), менеджмент и маркетинг, математика и информатика, бухгалтерский учет, финансы и кредит, организация и технология коммерческой деятельности, статистика, метрология, стандартизация и сертификация, товароведение продовольственных и непродовольственных товаров, экология и безопасность жизнедеятельности, логистика, внешнеэкономическая деятельность. Личностные качества, интересы и склонности: высокая профессиональная культура, коммерческое мышление, способность к активному деловому общению, энергичность, инициативность, развитая интуиция. Специальность «Коммерция» (по отраслям) имеет большую перспективу, а выпускники высокую востребованность.