

**Автономная некоммерческая организация профессионального образования  
«Колледж мировой экономики и передовых технологий»**

*Компонент дополнительной профессиональной  
программы (программа профессиональной переподготовки)  
«ИС: Управление торговлей. 8»,  
утвержденной Директором Е.В. Богомоловой,  
принятой на заседании Педагогического совета КМЭПТ  
Протокол от 16.12.2024 г. № 3*

## **Раздел 2. ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОГРАММЫ ПЕРЕПОДГОТОВКИ**

### **2.1. Пояснительная записка**

Программа направлена на совершенствование следующих компетенций:

- организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.

ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.

ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.

ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.

- организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.

ПК 2.1. 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.

ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.

ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.

ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.

- управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров.

**Автономная некоммерческая организация профессионального образования  
«Колледж мировой экономики и передовых технологий»**

ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.

ПК 3.2. Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.

ПК 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.

ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.

- организация и осуществление торговой деятельности

ПК. 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.

ПК. 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.

ПК. 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.

ПК. 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.

ПК. 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.

ПК. 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.

- осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами

ПК 3.1. Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.

ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров.

ПК 3.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов.

**Автономная некоммерческая организация профессионального образования  
«Колледж мировой экономики и передовых технологий»**

ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж.

ПК 3.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса.

ПК 3.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов.

ПК 3.7. Составлять аналитические отчеты по продажам, в том числе с применением программных продуктов.

ПК 3.8. Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.

**Срок освоения программы-** 6 месяцев.

**Объем программы** – общее количество часов, запланированных на весь период обучения, необходимых для освоения программы — 250 часов.

**Форма обучения** – очная (в том числе с применением дистанционных образовательных технологий)

Занятия проводятся по группам.

С учетом особенностей и образовательных потребностей обучающихся возможно обучение по индивидуальному плану, в т.ч. с сокращением сроков обучения с выбором дисциплин. По результатам обучения выдаётся диплом.

При угрозе возникновения и (или) возникновении отдельных чрезвычайных ситуаций, введении режима повышенной готовности или чрезвычайной ситуации на всей территории Российской Федерации либо на ее части реализация рабочей программы учебной дисциплины может осуществляться с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий.

Образовательная деятельность осуществляется на государственном языке Российской Федерации.

## **2.2. Цель и задачи программы**

Цель - совершенствование компетенций и повышение профессионального уровня в рамках имеющейся квалификации, необходимых для профессиональной деятельности в области управления торговлей на базе программного комплекса «1С: Управление торговлей.8», ознакомление с современными инструментами управления продажами.

Задачи обучения:

- повысить уровень, необходимый современному специалисту знаний, и выработать у учащихся необходимые навыки;

**Автономная некоммерческая организация профессионального образования  
«Колледж мировой экономики и передовых технологий»**

- научить работать в программе "1С: Управление торговлей.8" для ведения складского учета и автоматизации продаж.

### 2.3. Планируемые результаты

Программа разработана в соответствии с Профессиональным стандартом 06.029 Менеджер по продажам информационно-коммуникационных систем, утвержден приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 29 сентября 2020 г. N 679н.

Трудовые действия	Поиск новых покупателей инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Сбор информации о потребностях клиента в инфокоммуникационных системах и (или) их составляющих
	Ведение базы данных клиентов
	Ведение деловой переписки с клиентами и партнерами
	Ведение учетной документации по базе клиентов, заключенным договорам на продажу и сопровождение инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
Необходимые умения	Искать новых клиентов в рамках существующих каналов сбыта
	Вести деловые переговоры и деловую переписку с потенциальными клиентами
	Выявлять потребности клиента в процессе переговоров
	Систематизировать информацию о клиентах
	Использовать почтовые программы на профессиональном уровне
	Применять систему управления взаимоотношениями с клиентами
	Применять систему управления продажами для управления информацией о клиентах
Необходимые знания	Модели продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих

**Автономная некоммерческая организация профессионального образования  
«Колледж мировой экономики и передовых технологий»**

	Методы и инструменты поиска информации
	Правила работы с базами данных на уровне пользователя
	Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования
	Инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов
	Основы менеджмента организации
	Этика и психология общения с клиентом при продажах инфокоммуникационных систем
	Правила деловой переписки и делового общения
	Законодательство Российской Федерации в области работы с персональными данными

### **Раздел 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ**

#### **Организационно-педагогические условия**

Образовательная деятельность обучающихся предусматривает следующие виды учебных занятий и учебных работ: лекции, практические занятия, деловые игры, ролевые игры, тренинги, семинары по обмену опытом, выполнение аттестационной работы и другие виды учебных занятий и учебных работ, определенные учебным планом.

Форма организации обучения – групповая. Для всех видов аудиторных занятий академический час устанавливается продолжительностью 45 минут. Форма подготовки - очная.

Количество часов, отводимое на изучение отдельных тем программы, последовательность их изучения, могут изменяться в случае необходимости при условии, что программа будет выполнена полностью по общему количеству часов.

При реализации данной программы к педагогической деятельности допускаются лица, имеющие среднее профессиональное или высшее образование, отвечающие квалификационным требованиям, указанным в квалификационных справочниках, и (или) профессиональным стандартам; имеющих профессиональное образование, обладающих соответствующей квалификацией, имеющих стаж работы, необходимый для осуществления образовательной деятельности по реализуемой программе. К

**Автономная некоммерческая организация профессионального образования  
«Колледж мировой экономики и передовых технологий»**

образовательному процессу могут быть привлечены руководители и работники профильных организаций и (или) имеющих опыт работы в данной сфере, а также ведущие ученые, специалисты и руководители организаций и учреждений, руководители и специалисты федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти в области менеджмента и/или товароведения, и/или организации и технологии продаж товаров, и/или автоматизации торгово-складского учета, и/или организации, управления и технологии продаж товаров, услуг.

**Материально-техническое обеспечение**

Учебный кабинет менеджмента.

Оборудование учебного кабинета:

1. комплекты специализированной мебели учащихся
2. рабочее место преподавателя - 1 шт;

Технические средства обучения:

Компьютеры с установленным лицензионным программным обеспечением:

1. ОС Windows, MS Office, 7-Zip, Adobe Acrobat Reader, Comodo Internet Security, Консультант плюс, 1С: Предприятие, с выходом в сеть «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду.
2. проектор;
3. экран.

**Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети  
"Интернет", необходимых для освоения программы**

- Открытая русская электронная библиотека «OREL» –  
[URL:http://orel.rsl.ru](http://orel.rsl.ru)
- Публичная интернет-библиотека Publik.ru – URL:  
<http://www.publik.ru>
- Информационно-правовой портал Гарант - <http://www.garant.ru/>
- ИСПС Консультант Плюс - <http://www.consultant.ru>
- Научная электронная библиотека - elibrary.ru -  
<http://elibrary.ru/defaultx.asp> - ЭБС ZNANIUM.COM [www.znanium.com](http://www.znanium.com)
- [www.gks.ru](http://www.gks.ru) – официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ
- [www.minfin.ru](http://www.minfin.ru) – официальный сайт Министерства финансов РФ
- [www.nalog.ru](http://www.nalog.ru) – официальный сайт Федеральной налоговой службы РФ
- [www.marketcenter.ru](http://www.marketcenter.ru) – Сайт Системы межрегиональных маркетинговых центров

Автономная некоммерческая организация профессионального образования  
«Колледж мировой экономики и передовых технологий»

- [www.sostav.ru](http://www.sostav.ru) – Сайт посвящен проблемам маркетинга и рекламы
- [www.4p.ru](http://www.4p.ru) – Сайт электронного журнала по маркетингу
- [www.admarket.ru](http://www.admarket.ru) – Сайт Клуба журналистов, пишущих в центральной прессе о маркетинге и рекламе
- [www.marketer.ru](http://www.marketer.ru) – Сайт посвящен проблематике Интернет-маркетинга
- Электронный ресурс «Экономический портал» Форма доступа: [www.economicus.ru](http://www.economicus.ru);
- [www.gost.ru](http://www.gost.ru) – официальный сайт Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии РОССТАНДАРТ;
- [www.standards.ru](http://www.standards.ru) – электронный магазин стандартов;
- [www.tehlit.ru](http://www.tehlit.ru) - электронная интернет-библиотека «Техническая литература»;
- [www.snaitovar.ru](http://www.snaitovar.ru) – электронный каталог «Знай товар»;
- [www.tovaroveded.ru](http://www.tovaroveded.ru) - информационный сайт «Товаровед»;
- <http://www.vitamarg.com/eco/article/679-vliynie-bitovoy-himii> - товары бытовой химии.
- <http://www.grandars.ru/college/tovarovedenie/keramicheskie-tovary.html> - керамические и стеклянные товары.
- <http://cnpbiz.ru/category/dekorirovanie-keramicheskikh-izdelij/> - керамические и стеклянные товары;
- <http://tovaroved.ucoz.ru/publ/12-1-0-55-> мебельные товары;
- <http://www.santehmag.ru/santehnika/santeh240210.htm> - сантехническое оборудование;
- <http://www.sykt24.ru/news/507> - канцелярские товары;
- <http://tovaroved.ucoz.ru/publ/5-1-0-10> - экспертиза качества обувных товаров.

Журналы:

1. Стратегия бизнеса М. Реальная экономика  
<https://profspo.ru/magazines/106278>
2. Учет и статистика Ростов. Ростовский государственный экономический университет  
<https://profspo.ru/magazines/61925>
3. Современная конкуренция М. Синергия пресс  
<https://profspo.ru/magazines/11778>

**Требования к уровню квалификации поступающего на обучение**

К освоению дополнительной профессиональной программы по направлению «1С: Управление торговлей. 8» допускаются лица:

- имеющие среднее профессиональное и/или высшее образование;
- получающие среднее профессиональное и/или высшее.

**Автономная некоммерческая организация профессионального образования  
«Колледж мировой экономики и передовых технологий»**

**Формы аттестации**

По окончании обучения предусмотрена процедура итогового тестирования. Также по окончании обучения каждого раздела проводится промежуточная аттестация в форме тестирования.

**Документ, выдаваемый после завершения обучения**

Обучающимся, успешно освоившим данную программу и прошедшим итоговую аттестацию, выдается диплом о профессиональной переподготовке.