|  |  |
| --- | --- |
|  |  |

ОПИСАНИЕ

КОМПЕТЕНЦИИ

«Торговое дело»

2025г.

**Наименование компетенции**: Торговое дело

**Формат участия в соревновании**: индивидуальный

**Описание компетенции**.

В соответствии с ФГОС 38.02.08 ТОРГОВОЕ ДЕЛО областями профессиональной деятельности специалиста торгового дела являются: 33 Сервис, оказание услуг населению (торговля, техническое обслуживание, ремонт, предоставление персональных услуг, услуги гостеприимства, общественное питание и прочее), 08 Финансы и экономика. Выпускники могут осуществлять профессиональную деятельность в других областях профессиональной деятельности и (или) сферах профессиональной деятельности при условии соответствия уровня их образования и полученных компетенций требованиям к квалификации работника.

*- Краткая характеристика профессии (специальности);*

Специалист торгового дела среднего звена - это специалист по организации процессов внутренней и международной торговли, связанных с куплей-продажей и продвижением товаров от производителей к потребителям с целью удовлетворения покупательского спроса и получения прибыли, обеспечивая стабильность и рост предприятий промышленности, сельского хозяйства, сферы услуг.

*- Актуальность профессии (специальности) в реальном секторе экономики России;*

Торговля занимает третье место в структуре ВВП РФ (около 16%). Как отрасль народного хозяйства, она обеспечивает повышение качества жизни и стимулирование экономического роста.

Более 13 млн. россиян заняты в оптовой и розничной торговле. По данным рынка труда, в настоящее время, в структуре спроса и предложений по профобластям лидируют продажи и обслуживание клиентов.

Сегодня торговля становится основной сферой жизнеобеспечения, большая часть малого и среднего бизнеса страны заняты в сфере торговли, что является текущей тенденцией развития страны. Бизнес растёт и развивается, переориентируется на новые рынки, занимает доступные ниши.   
Всё это требует высокой квалификации работников коммерческих отделов предприятий в сегменте В2В, обеспечивающих закупку сырья, оборудования, инструментов и сбыт произведенной продукции, поиск новых партнёров, реализацию стратегии импортозамещения.

В сегменте В2С специалисты торгового дела обеспечивают высокое качество обслуживания населения в предприятиях розничной торговли, гостиничного сервиса, общественного питания.

***Описание особенностей профессиональной деятельности специалиста***

Специалисты торгового дела:

* обеспечивают легитимность и экономическую эффективность договорной деятельности, хозяйственно-финансовых операций по сбыту, проведения ценовой и товарной политики;
* осуществляют организацию и управление торгово-технологическими процессами;
* организуют коммерческую деятельность, в том числе в сети Интернет, процесс купли/продажи, формирование ассортиментной политики, управление поставками и товарными запасами, продвижение товаров и услуг на рынок;
* оценивают качественные характеристики товаров.

***Какие технологии применяются в профессиональной деятельности?***

В зависимости от сегмента и формата торговли специалист торгового дела применяет:

* технологии продаж, включающие в себя коммуникативные и психологические приемы и методы;
* стратегии и инструменты экономического анализа, маркетинга и мерчендайзинга;
* автоматизацию торгово-технологических процессов (автоматизированные рабочие места, фискальный регистратор, табло покупателя, эквайринговый терминал, POS-терминал и др);
* информационные технологии:

- в сегменте В2В - товароучетные системы: в складской логистике - системы управления складами, в транспортной логистике — системы управления грузоперевозками, специальные системы электронного обмена данными, поддержание лояльности клиентов и маркетинговые задачи – в системах управления взаимоотношениями с клиентами - CRM.

- в сегменте В2С – системы учета движения товаров и денег в магазине, управления ценами, запасами, заказами, персоналом, маркетинговыми акциями и лояльностью покупателей.

***Особенности внедрения в индустрию, в каких средах применяется?***

Торговля как вид профессиональной деятельности обладает сквозным (межотраслевым) характером для всех видов экономической деятельности в Российской Федерации.

Специалисты торгового дела осуществляют деятельность в:

* коммерческих/торговых отделах промышленных предприятий осуществляя закупки сырья, материалов, оборудования и инструментов и эффективный сбыт произведенной продукции;
* оптовых, дистрибьюторских, оптово-розничных и розничных торговых компаниях, осуществляя сделки купли-продажи товаров;
* Интернет – продажах;
* логистических центрах;
* банках и страховых компаниях;
* транспортных компаниях;
* сельскохозяйственных предприятиях;
* предприятиях сферы услуг, гостеприимства, общественного питания, сервиса;
* подразделениях государственных компаний;
* создавая собственное дело в различных формах предпринимательской деятельности или социальной активности.

Профессионализм и адаптивность специалистов торгового дела позволяют в современных условиях повышать эффективность предприятий выстраивая логистические цепочки, переориентируя рынок экспорта и импорта, укрепляя партнёрские отношения с дружественными странами.

**Нормативные правовые акты**

Поскольку Описание компетенции содержит лишь информацию, относящуюся к соответствующей компетенции, его необходимо использовать на основании следующих документов:

Гражданский Кодекс РФ

Налоговый Кодекс РФ

Федеральный Закон от 29.12.2009 № 381-ФЗ Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации (в редакции от 25.12.2018)

Федеральный Закон от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 04.08.2023) «О защите прав потребителей»

Федеральный Закон от 13 марта 2006 года N 38-ФЗ «О рекламе»

Постановление Правительства РФ от 24.01.2017 № 62 "О проведении эксперимента по маркировке контрольными (идентификационными) знаками и мониторингу за оборотом отдельных видов лекарственных препаратов для медицинского применения"

Приказ Министерства промышленности и торговли Российской Федерации от 18.11.2011 № 1605 О вводе в эксплуатацию системы государственного информационного обеспечения в области торговой деятельности

* ФГОС СПО.

Федеральные государственные образовательные стандарты среднего профессионального образования (далее – ФГОС СПО).

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Номер ФГОС СПО | Наименование ФГОС СПО | Год утверждения, номер, организация, которая утвердила ФГОС |
| 1 | 38.02.08 | Торговое дело | Приказ Министерства просвещения РФ от 19.07.2023 № 548 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело» |
| 2 | 38.02.04 | Коммерция (по отраслям) | Приказ Минобрнауки России от 15.05.2014 № 539 (ред. от 01.09.2022) «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)» |
| 3 | 38.02.05 | Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров | Приказ Минобрнауки России от 28.07.2014 № 835 (ред. от 13.07.2021) «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров» |

* Профессиональные стандарты;

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Номер ПС | Наименование ПС | Год утверждения, номер, организация, которая утвердила ПС |
|  | 06.029 | Менеджер по продажам информационно-коммуникационных систем | приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 29 сентября 2020 года N 679н |
|  | 06.043 | Специалист по интернет-маркетингу | приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 19 февраля 2019 года N 95н |
|  | 08.018 | Специалист по управлению рисками | приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 30 августа 2018 года N 564н |
|  | 08.026 | Специалист в сфере закупок | приказ Министерства труда и социальной защиты РФ от 10 сентября 2015 г. N 625н |
|  | 08.035 | Маркетолог | приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 4 июня 2018 года N 366н |
|  | 31.011 | Специалист по продажам в автомобилестроении | приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 9 октября 2014 года N 678н |

Перечень профессиональных задач специалиста по компетенции **о**пределяется профессиональной областью специалиста и базируется на требованиях современного рынка труда к данному специалисту(ФГОС 38.02.08 ТОРГОВОЕ ДЕЛО).

|  |  |
| --- | --- |
| **№ п/п** | **Виды деятельности/трудовые функции** |
|  | организация и осуществление торговой деятельности |
|  | товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров  (по выбору) |
|  | организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору) |
|  | осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору) |
|  | осуществление продаж автотранспортных средств, космических продуктов, услуг и технологий и координация работы с клиентами (по выбору) |
|  | осуществление продаж информационно-коммуникационных продуктов и технологий и координация работы с клиентами (по выбору) |
|  | организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору) |
|  | организация и осуществление выставочной деятельности (по выбору) |