

# 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

## Среднее профессиональное образование

### Квалификация выпускника – менеджер по продажам

#### Срок получения образования (базовая подготовка)

<i>Очная форма обучения</i>		<i>Стоимость, руб.</i>
На базе 9 классов	2 года 10 месяцев	53 000
На базе 11 классов	1 год 10 месяцев	530 000
<i>Заочная форма обучения</i>		
На базе 9 классов	3 года 6 месяцев	40 500

#### О СПЕЦИАЛЬНОСТИ

**Менеджер по продажам** осуществляет торговые операции с товарами потребительского и промышленного назначения на рынке оптовых закупок и продаж, предоставляет коммерческие услуги, принимает участие в работе по установлению деловых контактов между покупателями и продавцами товаров, формировании и прогнозировании потребительского спроса, стимулировании сбыта.

Поступив на коммерцию, учащийся будет изучать тонкости сферы торговли, на практике получать необходимые навыки, что послужит отличным началом для становления его карьеры.

#### КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ

**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.

**ПЛЮСЫ СПЕЦИАЛЬНОСТИ:** постоянная востребованность на рынке труда, относительно высокий уровень зарплаты, авторитетная должность, реализация творческого потенциала, продолжение образования по специальности в институте.

**ОБЛАСТЬЮ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЫПУСКНИКОВ ЯВЛЯЮТСЯ:** организация и проведение коммерческой деятельности в производственных, торговых и сервисных организациях. Подготовка менеджеров по продажам, коммерсантов для работы в различных сферах бизнеса.

**ОБЪЕКТАМИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЫПУСКНИКОВ ЯВЛЯЮТСЯ:** товары, производимые и/или реализуемые в производственных, обслуживающих организациях;  
услуги, оказываемые сервисными организациями;  
первичные трудовые коллективы.

**ВЫПУСКНИК СМОЖЕТ РАБОТАТЬ:** в должности маркетолога, коммерческого директора, менеджера по закупкам и продажам товаров, специалиста по товароведению, логистике и торгового представителя коммерческих фирм и промышленных предприятий в службах сбыта промышленных предприятий и предприятий сферы услуг, рекламных агентствах, фирмах, занимающихся исследованием рынка, государственных и негосударственных фондах, органах государственного управления.

**ТРЕБОВАНИЯ К ИНДИВИДУАЛЬНЫМ ОСОБЕННОСТЯМ СТУДЕНТА, ЖЕЛАЮЩЕГО ПОСТУПИТЬ НА КОММЕРЦИЮ:**

- Умение заниматься предпринимательской и коммерческой деятельностью
- Высокая профессиональная культура
- Коммерческое мышление
- Способность к активному деловому общению
- Энергичность, инициативность, развитая интуиция

**МЕСТО РАБОТЫ:**

организации (предприятия) различных организационно-правовых форм.

**ВОЗМОЖНОСТЬ ПРОДОЛЖЕНИЯ ОБРАЗОВАНИЯ – Бакалавриат, специалитет**