

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

*Компонент дополнительной профессиональной
программы (программа профессиональной переподготовки)
«Организация и проведение коммерческой деятельности
в торговых организациях»,
утвержденной Директором Е.В. Богомоловой,
принятой на заседании Педагогического совета КМЭПТ
Протокол от 15.12.2023 г. № 3*

АННОТАЦИЯ

дополнительной профессиональной программы

ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Целью программы «Организация и проведение коммерческой деятельности в торговых организациях» является приобретение новых компетенций и практических навыков по организации, управлению и технологии продаж товаров, услуг, освоение практики ведения складского учета, автоматизации продаж в программе «1С: Управление торговлей».

Программа направлена на совершенствование следующих компетенций:

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;

ПК.2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров;

ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации;

ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений;

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

ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации;

ПК 2.9. Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.

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 предупреждению или списанию.

ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.

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 сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.

ПК 3.6. Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.

ПК 3.7. Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.

ПК 3.8. Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.

Содержание курса

Наименование тем (модулей)
Модуль 1. Теория активных продаж
Тема 1. Введение. Основные качества и функции менеджера по продажам
Тема 2. Основы маркетинга
Тема 3. Технология продаж
Тема 4. Психология продаж
Модуль 2. Работа в 1С: Управление торговлей
Тема 1. Новые возможности конфигурации "Управление торговлей"
Тема 2. Начальные навыки работы с программой
Тема 3. Подготовительный этап
Тема 4. Ценообразование
Тема 5. Ввод начальных остатков
Тема 6. Правила и документооборот закупок
Тема 7. Правила и документооборот продаж

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

Тема 8. Розничная торговля
Тема 9. Комиссионная торговля
Тема 10. Расчеты с подотчетными лицами
Тема 11. Планирование обеспечения
Тема 12. Передача товаров между организациями
Тема 13. Финансовый результат
Тема 14. Синхронизация данных с конфигурацией "Бухгалтерия предприятия

Форма промежуточной аттестации – экзамен.