

Аннотация

38.02.08 Торговое дело

Выбор профессии — это процесс, в ходе которого человек определяет свою будущую профессиональную деятельность. Тому, кто стоит перед профессиональным выбором, важно понимать, что выбор профессии — это не просто решение, которое принимается один раз и навсегда. Это динамичный процесс, который может изменяться в зависимости от жизненных обстоятельств, личных предпочтений и профессиональных возможностей. Выбор профессии также включает в себя анализ различных факторов, таких как рыночные условия, востребованность профессий, уровень зарплат и возможности для карьерного роста. Это сложный и многогранный процесс, который требует тщательного анализа и осознанного подхода.

Настоящая ОПОП по специальности 38.02.08. Торговое дело разработана в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.08. Торговое дело, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 19 июля 2023 года № 548.

Программа сочетает обучение в образовательной организации и в организации или на предприятии с широким использованием в обучении цифровых технологий. Квалификация, присваиваемая выпускникам образовательной программы: Специалист торгового дела.

Формы обучения: очная, заочная. Объем образовательной программы, реализуемой на базе основного общего образования: 4428 часов.

Срок получения образования по образовательной программе, реализуемой на базе основного общего образования в очной форме – 2 года 10 месяцев.

Торговое дело – это одно из перспективных направлений современной экономики; в системе рыночных взаимоотношений оно занимает центральное место между производителями продукции, товаров, услуг и их потребителями. Это сфера деятельности, которая связана с покупкой и продажей товаров и услуг между участниками рынка. В рамках торгового дела совершаются торговые операции, направленные на удовлетворение потребностей покупателей и получение прибыли.

Профессиональные навыки

- Отличные навыки устного и письменного общения для взаимодействия с клиентами, поставщиками и коллегами.
- Умение убеждать, презентовать товары, обслуживать клиентов и заключать сделки для достижения целей компании.
- Способность анализировать рыночные тенденции, проводить маркетинговые исследования и оценивать конкурентов.
- Навыки работы с данными, анализ и интерпретация информации, использование CRM-систем и других инструментов для управления продажами.
- Умение вести успешные переговоры с клиентами, поставщиками и партнёрами. Умение планировать свою работу, управлять временем, координировать действия и контролировать выполнение задач.
- Умение планировать свою работу, управлять временем, координировать действия и контролировать выполнение задач.

Надпрофессиональные навыки

- Навыки эффективного общения, слушания и понимания потребностей клиентов, умение устанавливать доверительные отношения и эмпатию.
- Навыки планирования, организации своей деятельности, умение устанавливать приоритеты и эффективно использовать время.
- Умение мотивировать и руководить командой, делегировать задачи, развивать сотрудников и достигать общих целей.
- Развитие предпринимательского мышления, умение видеть возможности для развития бизнеса, принимать риски и строить стратегии успеха.