**Специальность:** Торговое дело **Код специальности:**
38.02.04.

**Обучение на базе:**
9 и 11 классов.

**Форма и сроки обучения:**

На базе основного общего образование (после 9 класса);
очная форма обучения – 2 года 10 месяцев;

На базе среднего общего образования (после 11 класса):
очная форма обучения – 1 год 10 месяцев.

заочная форма обучения – 2 года 10 месяцев.

**Квалификация.**
Менеджер по продажам.

**Специальные дисциплины:**

* Анализ финансово-хозяйственной деятельности;
* Товароведение;
* Организация торговли;
* Организация коммерческой деятельности;
* Менеджмент.

**Сфера деятельности специалиста.**

Менеджер по продажам — это в первую очередь представитель торговой организации, который должен осуществить связь покупателя не только с торговой организацией, но и с производителем товара.

Особенно широко используется эта профессия в таком виде деятельности как оптовая торговля. Именно менеджер должен разработать мероприятия для создания торговой сети, по которой будет идти отгрузка товара, построить каналы для их движения к потребителям, урегулировать взаимоотношения с посредниками и развивать дилерские отношения.

**Обучение, практика и стажировки.**

Учебную практику «Выполнение работ по профессии» обучающиеся проходят на торговых предприятиях по продаже непродовольственных товаров.

Производственные практики «Ознакомление с ассортиментом и товароведческими характеристиками», «Техническое оснащение и охрана труда в торговых организациях», «Проведение маркетинговых мероприятий» проводятся в крупных торговых организациях, где в основном обучающимися осваиваются общекультурные и профессиональные компетенции на повышенном уровне. Студентам, особенно хорошо проявившим себя в период практики, предлагается последующее трудоустройство.

**Трудоустройство выпускников.**

Трудоустройство выпускников происходит на основании поступления заявок заказчиков кадров, по рекомендации преподавателей-руководителей ВКР, по рекомендации руководителей практик, в соответствии с информацией на сайтах по трудоустройству.