Специальность 38.02.04

КОММЕРЦИЯ (по отраслям)

Уровень подготовки – базовый.

Присваиваемая квалификация – менеджер по продажам.

Форма обучения –очная, заочная.

Срок обучения: на базе основного общего образования (9классов), очная форма обучения - 2 года 10 месяцев, заочная форма обучения - 3 года 10 месяцев;
на базе среднего общего образования (11 классов), заочная форма обучения - 2 года 10 месяцев.

Область профессиональной деятельности выпускника: Организация и проведение коммерческой деятельности в производственных, торговых и сервисных организациях.

Объекты профессиональной деятельности выпускника: товары, производимые и/или реализуемые в производственных, обслуживающих организациях; услуги, оказываемые сервисными организациями; первичные трудовые коллективы.

Виды профессиональной деятельности выпускника: организация и управление торгово-сбытовой деятельностью; организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности; управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров; выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих.

Основные изучаемые дисциплины и профессиональные модули профессионального цикла: Экономика организации, Статистика, Менеджмент (по отраслям), Документационное обеспечение управления, Правовое обеспечение профессиональной деятельности, Логистика,

Бухгалтерский учет, Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия, Безопасность жизнедеятельности, Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью, Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности, Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров, Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих.

В результате освоения основной образовательной программы среднего профессионального образования подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) выпускник будет понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес, организовывать свою собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях. Он сможет принимать участие в организации и управлении торгово-сбытовой деятельностью, организации и проведении экономической и маркетинговой деятельности, управлении ассортиментом, оценке качества и обеспечении сохраняемости товаров. Выпускники данной специальности востребованы на рынке труда и могут работать в государственных и муниципальных структурах, на промышленных предприятиях, в организациях различных форм собственности Ярославля и Ярославской области.