



Государственное бюджетное образовательное учреждение
среднего профессионального образования
Республики Марий Эл
«Торгово-технологический колледж»



Основная образовательная программа **38.02.04 КОММЕРЦИЯ – 1г.10м.**

Квалификация – Менеджер по продажам

Всякая коммерция – это попытка предвидеть будущее

Сэмюель Батлер



Коммерсант – это человек, который делает бизнес. От эффективной работы коммерсанта зависит как его личный успех, так и успех и процветание компании, в которой он работает. Эта профессия особого рода, потому что она объединяет в себе основные черты менеджера, маркетолога и товароведа.

Коммерсант должен знать:

Способы и методы регулирования хозяйственных взаимоотношений между поставщиками и покупателями, а также хорошо разбираться в основах торгового дела, технологии и маркетинга, менеджмента и др. Коммерсант должен владеть искусством вести коммерческие переговоры и коммерческую переписку с партнерами.

Требования к индивидуальным особенностям специалиста:

- ✦ коммуникабельность
- ✦ общительность
- ✦ четкая дикция
- ✦ эмоциональная устойчивость
- ✦ наблюдательность
- ✦ вежливость
- ✦ устойчивость внимания
- ✦ хорошая память
- ✦ творческие и организаторские способности

Сфера деятельности выпускника

Выпускники колледжа могут работать на предприятиях различных форм собственности. Это **предприятия розничной и оптовой торговли** (магазины, универмаги, универсамы, базы, склады, биржи, ярмарки и т. д.), **производственные предприятия** (отделы снабжения и сбыта продукции), **предприятия сферы услуг** (станции обслуживания автомобилей, кафе, рестораны, гостиницы, туристические и рекламные агентства, таможня и т. д.), **контролирующие органы** (бюро товарных экспертиз, налоговая инспекция, антимонопольный комитет, госторгинспекция и др.), и др.

