



38.02.08 Торговое дело



Квалификация выпускника: Специалист
торгового дела

Программа подготовки: базовая

Срок обучения: 2 года 10 месяцев

Форма обучения: очная

Документ об окончании:

диплом государственного образца

Специальность 38.02.08 Торговое дело направлена на подготовку специалистов в области продаж, управления ассортиментом товаров и клиентского сервиса в торговых сетях и предприятиях розничной и оптовой торговли.

Виды деятельности

Выпускники специальности готовятся к разным видам деятельности, например:

- организация и осуществление торговой деятельности;
- организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли;
- организация и осуществление интернет-маркетинга;
- товароведение и экспертиза качества потребительских товаров;
- осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами.

Область профессиональной деятельности — организация, управление и проектирование процессов в области коммерческой деятельности, маркетинга, торговой рекламы, логистики в торговле, товароведения и экспертизы товаров, материально-технического снабжения и сбыта, торгово-посреднической деятельности.

Некоторые требования к знаниям, умениям и навыкам выпускников:

- знать основные цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности, правила торговли;
- уметь устанавливать коммерческие связи, заключать договоры и контролировать их выполнение, управлять товарными запасами и потоками, составлять финансовые документы и отчёты;
- формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент, оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества;
- анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций.

Перспективы трудоустройства:

- **Оптовая и розничная торговля** — начать можно с позиции менеджера по продажам, а затем постепенно расти до руководителя отдела или директора магазина.
- **Интернет-торговля** — специалисты, умеющие управлять маркетплейсами, анализировать продажи и настраивать рекламу.

- **Логистика и поставки** — логисты выстраивают маршруты, договариваются с перевозчиками, контролируют складские процессы.
- **Производственные предприятия** — здесь важна работа с закупками: поиск надёжных поставщиков, согласование выгодных условий, контроль качества продукции.
- **Финансовый сектор** — специалисты по торговле могут анализировать инвестиционные риски, прогнозировать прибыльность сделок, заниматься коммерческим учётом.
- **Консалтинг** — специалист помогает бизнесу находить эффективные стратегии роста, оптимизировать расходы и увеличивать прибыль.
- **Предпринимательство** — можно создать и развивать собственный бизнес, начиная с малого и доходя до создания крупной торговой сети или успешной франшизы.