

Кәсіптік стандарт: «Сауда алаңы 2000 шаршы метрден (2000 шаршы метр және одан жоғары) асатын сауда объектілерінде автомобильдер мен жеңіл автокөлік құралдарының бөлшек саудасы»

### 1-ші тарау. Жалпы ережелер

1. Кәсіптік стандарттың қолданылу аясы: "Кәсіптік біліктілік туралы" Қазақстан Республикасы Заңының 5-бабының 5-тармағына сәйкес "Сауда алаңы 2000 шаршы метрден (2000 шаршы метр және одан жоғары) асатын сауда объектілерінде автомобильдер мен жеңіл автокөлік құралдарын бөлшек саудада сату" кәсіптік стандарты әзірленді, ол біліктілік деңгейіне қойылатын талаптарды айқындауға арналған, жұмысшылардың мазмұнына, сапасына және еңбек жағдайларына қатысты және сауда қызметі саласында қолданылады.

2. Осы кәсіптік стандартта мынадай терминдер, анықтамалар мен қысқартулар қолданылады:

1) Бөлшек сауда – сатып алушыға жеке, отбасылық, үй ішінде немесе кәсіпкерлік қызметпен байланысты емес өзгедей пайдалануға арналған тауарларды сату жөніндегі кәсіпкерлік қызмет.

2) Дүкен – сауда, қосалқы, әкімшілік-тұрмыстық үй-жайлармен, сондай-ақ тауарларды қабылдауға, сақтауға және сатуға дайындауға арналған үй-жайлармен қамтамасыз етілген тұрақты жұмыс істейтін күрделі құрылыс немесе оның бөлігі.

3) Көтерме сауда – кейіннен сатуға немесе жеке, отбасылық, үй ішінде және осындай өзгедей пайдаланумен байланысты емес өзге де мақсаттарға арналған тауарларды өткізу жөніндегі кәсіпкерлік қызмет.

4) Тауар – сатуға немесе айырбастауға арналған, айналымнан алынбаған кез келген еңбек өнімі.

3. Осы кәсіптік стандартта мынадай қысқартулар қолданылады

1) БА – Қазақстан Республикасы Еңбек кодексінің 16-бабының 16-2) тармақшасына сәйкес әзірленген және бекітілген басшылар, мамандар және басқа да қызметшілер лауазымдарының біліктілік анықтамалығы

2) ББХСЖ – білім берудің халықаралық стандартты жіктемесі

3) БТБА – бірыңғай тарифтік – біліктілік анықтамалығы

4) СБШ – салалық біліктілік шеңбері

### 2-ші тарау. Кәсіптік стандарттың паспорты

4. Кәсіптік стандарттың атауы: Сауда алаңы 2000 шаршы метрден (2000 шаршы метр және одан жоғары) асатын сауда объектілерінде автомобильдер мен жеңіл автокөлік құралдарының бөлшек саудасы

5. Кәсіптік стандарттың коды: G45113007

6. ЭҚЖЖ секциясын, бөлімін, тобын, сыныбын және кіші сыныбын көрсету:

G Көтерме және бөлшек сауда; автомобильдерді және мотоциклдерді жөндеу

45 Автомобильдер мен мотоциклдерді көтерме және бөлшек саудада сату және оларды жөндеу

45.1 Автомобильдерді сату

45.11 Автомобильдерді және жеңіл автокөлік құралдарын сату

45.11.3 Сауда алаңы 2000 ш.м-ден астам (2000 ш.м. және жоғары) сауда объектілерінде автомобильдерді және жеңіл автокөлік құралдарын бөлшек саудада сату

7. Кәсіптік стандарттың қысқаша сипаттамасы: Автомобильдер мен жеңіл автокөлік құралдарының саудасы жаңа және пайдаланылған көлік құралдарының: жедел жәрдем машиналары, шағын автобустар және т.б. сияқты мамандандырылған жолаушылар автомобильдерін қоса алғанда, жолаушылар автомобильдерінің бөлшек саудасын (салмағы 3,5 тоннадан аспайтын), сондай-ақ жол талғамайтын автокөлік құралдарының бөлшек саудасын (салмағы 3,5 тоннадан аспайтын) қамтиды.

8. Кәсіптер карточкаларының тізімі:

1) Техникалық тауарларды сату жөніндегі маман - 4 СБШ-нің деңгейі

2) Клиенттерге сатылымнан кейін сервистік қызмет көрсету агенті - 5 СБШ-нің деңгейі

3) Басшы (коммерциялық қызметте) - 6 СБШ-нің деңгейі

4) Категориялық менеджмент басшысы - 6 СБШ-нің деңгейі

5) Универсам басшысы - 6 СБШ-нің деңгейі

6) Бөлшек сауда мекемесінің меңгерушісі - 6 СБШ-нің деңгейі

7) Бөлім меңгерушісі (саудада) - 6 СБШ-нің деңгейі

8) Секция меңгерушісі (саудада) - 6 СБШ-нің деңгейі

9) Тауарлы кешен меңгерушісі - 6 СБШ-нің деңгейі

10) Бөлім бастығы (саудада) - 6 СБШ-нің деңгейі

11) Көтерме және бөлшек сауда қызметінің бастығы - 6 СБШ-нің деңгейі

### 3-ші тарау. Кәсіптер карточкалары

9. Кәсіптің карточкасы «Техникалық тауарларды сату жөніндегі маман»:

Топтың коды:	2433-1
Қызмет атауының коды:	-

Кәсіптің атауы:	Техникалық тауарларды сату жөніндегі маман		
СБШ бойынша біліктілік деңгейі:	4		
СБШ бойынша біліктілік ішкі деңгейі:			
БТБА, БА, үлгілік біліктілік сипаттамалары бойынша біліктілік деңгейі:	-		
Кәсіптік білім деңгейі:	Білім деңгейі:	Мамандық:	Біліктілік:
	-	-	-
Жұмыс тәжірибесіне қойылатын талаптар:	Білім деңгейі:	Мамандық:	Біліктілік:
	жоғары білім (бакалавриат, маман дәрежесі, ординатура)	-	-
Формалды емес және информалы біліммен байланыс:	қажет емес		
Кәсіптің басқа ықтимал атаулары:			
Қызметтің негізгі мақсаты:	Компанияның тауарлары мен қызметтерін сату, клиенттер шеңберін кеңейту және олармен серіктестікті сақтау.		
<b>Еңбек функциялардың сипаттамасы</b>			
Еңбек функцияларының тізбесі:	Міндетті еңбек функциялары:	1. Клиенттік базаны қалыптастыру 2. Келісім-шарт алдындағы жұмыстарды және сату алдындағы іс-шараларды жүргізу. 3. Өнімді сату және шарттық міндеттемелердің орындалуын қамтамасыз ету	
	Қосымша еңбек функциялары:		
Еңбек функциясы 1: Клиенттік базаны қалыптастыру	Дағды 1: Әлеуетті клиенттерді табу және анықтау	Машықтар:	1. Өнімді сатып алу ниетін анықтау мақсатында сауда объектісіне келушілермен жұмыс істеу. 2. Келушілерден өнімдер мен қызметтерге қызығушылық танытатын адамдар туралы ақпарат сұрау. 3. Автокөлікті немесе қосалқы бөлшектерді сатып алуға мүдделі тұлғаларды анықтау мақсатында Ашық ақпараттық ресурстарға, әлеуметтік желілерге, форумдарға мониторинг жүргізу. 4. Іскерлік хат алмасуды жүргізу. 5. Алынған ақпараттың құпиялылығын қамтамасыз ету.
		Білімдер:	1. Қазақстан Республикасының құпия ақпаратпен жұмыс саласындағы заңнамасы. 2. Келіссөздер жүргізу техникасы. 3. Сату техникасы. 4. Клиенттің қажеттіліктерін анықтау әдістемесі. 5. Сауда фирмалары мен дилерлік орталықтардың мамандандырылған бағдарламалық өнімдері. 6. Тұлғааралық қатынастардың негіздері. 7. Іскерлік қарым-қатынас этикасы.
		Дағдыны тану мүмкіндігі:	-

	<p>Дағды 2: Клиенттер мен олардың қажеттіліктері туралы ақпаратты жинау, өңдеу, талдау және өзектендіру</p>	<p>Машықтар:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Клиенттің басым қажеттіліктерін анықтаңыз және оларды дерекқорға бекіту.</li> <li>2. Клиенттердің қажеттіліктерін талдау және жиі кездесетін қажеттіліктерді анықтау.</li> <li>3. Сауда фирмалары мен дилерлік орталықтардың мамандандырылған бағдарламалық жасақтамасымен жұмыс жасау.</li> </ol> <p>Білімдер:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Қазақстан Республикасының құпия ақпаратпен жұмыс саласындағы заңнамасы.</li> <li>2. Корпоративтік мәдениеттің принциптері.</li> <li>3. Келіссөздер жүргізу техникасы.</li> <li>4. Сату техникасы.</li> <li>5. Статистика негіздері.</li> <li>6. Клиенттің қажеттіліктерін анықтау әдістемесі.</li> <li>7. Уақытты басқару әдістері.</li> <li>8. Іс жүргізу негіздері.</li> <li>9. Сауда фирмалары мен дилерлік орталықтарда қолданылатын заманауи бағдарламалық жасақтама.</li> <li>10. Іскерлік қарым-қатынас этикасы.</li> </ol>
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-
	<p>Дағды 3: Бәсекелестер қызметінің мониторингі</p>	<p>Машықтар:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Бәсекелестердің қызметін талдау.</li> <li>2. Сауда фирмалары мен автокөлік сататын дилерлік орталықтардың ақпараттық дерекқорларын пайдаланыңыз.</li> <li>3. Бәсекелестер өнімдерінің артықшылықтары мен кемшіліктері туралы әлеуетті клиенттерге сауалнама жүргізу.</li> <li>4. Әлеуметтік желілердегі сайттар мен беттерде бәсекелестердің белсенділігіне мониторинг жүргізу</li> </ol> <p>Білімдер:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ақпарат жинау әдістері (сауалнама, бақылау).</li> <li>2. Нарық сегментіндегі бәсекелестер.</li> <li>3. Маркетинг негіздері.</li> <li>4. Бәсекелестік ортаны талдау әдістері.</li> </ol>
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-
<p>Еңбек функциясы 2: Келісім-шарт алдындағы жұмыстарды және сату алдындағы іс-шараларды жүргізу.</p>	<p>Дағды 1: Тұтынушыларды өнімнің техникалық сипаттамалары мен тұтынушылық қасиеттері туралы хабардар ету</p>	<p>Машықтар:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Клиентке өнімдер мен қызметтер туралы ақпаратты қолжетімді нысанда ұсыну.</li> <li>2. Клиентті презентацияға тарту.</li> <li>3. Сату техникасы мен ұйым стандарттарын ескере отырып, клиент үшін артықшылықтарды көрсете отырып, сынақ дискісін/сынақ сапарын өткізу.</li> <li>4. Сынақ дискісін/сынақ сапарын жүргізу кезінде клиенттің қауіпсіздігін қамтамасыз ету.</li> <li>5. Ұйымның стандарттарына сәйкес тест-драйв/сынақ сапарын өткізу үшін тиісті құжаттаманы ресімдеу.</li> </ol>

	<p>Білімдер:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Тұлғааралық қатынастардың негіздері.</li> <li>2. Сату техникасы.</li> <li>3. Келіссөздер жүргізу техникасы.</li> <li>4. Презентациялар өткізу әдістемесі.</li> <li>5. Уақытты басқару әдістері.</li> <li>6. Корпоративтік мәдениеттің принциптері.</li> <li>7. Көлік құралының құрылымы мен дизайн ерекшеліктері: қозғалтқыш, беріліс қорабы, қауіпсіздік жүйелері, шанақ.</li> <li>8. Сауда фирмасының немесе дилерлік орталықтың заманауи бағдарламалық жасақтамасы.</li> <li>9. Іскерлік қарым-қатынас этикасы.</li> <li>10. Жол қозғалысы ережелері.</li> </ol>
Дағдыны тану мүмкіндігі:	-
<p>Дағды 2: Клиенттермен келісім-шарт алдындағы жұмыстың нәтижелерін дайындау, жүргізу және талдау</p>	<p>Машықтар:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Шарттың түпкілікті талаптарын талқылау бөлігінде шарт алдындағы жұмысты жүргізу.</li> <li>2. Сатылатын тауардың түпкілікті құнын есептеу.</li> <li>3. Клиентпен келісім-шарт алдындағы жұмыстың нәтижелерін талдау және одан әрі іс-қимыл жоспарын әзірлеу.</li> <li>4. Келісім-шарт алдындағы жұмыстың нәтижелерін белгіленген нысанда тіркеу.</li> </ol> <p>Білімдер:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Несиелеу негіздері.</li> <li>2. Тұлғааралық қатынастардың негіздері.</li> <li>3. Келіссөздер жүргізу техникасы.</li> <li>4. Корпоративтік мәдениеттің принциптері.</li> <li>5. Көлік құралының құрылымы мен дизайн ерекшеліктері: қозғалтқыш, беріліс қорабы, қауіпсіздік жүйелері, шанақ.</li> <li>6. Сауда фирмалары мен дилерлік орталықтардың мамандандырылған бағдарламалық өнімдері.</li> <li>7. Іскерлік қарым-қатынас этикасы.</li> </ol>
Дағдыны тану мүмкіндігі:	-
<p>Дағды 3: Клиенттерді мәміле жасауға ынталандыру</p>	<p>Машықтар:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Клиентті компания өнімдерін сатып алу қажеттілігіне сендіру.</li> <li>2. Клиенттің қарсылықтарымен жұмыс жасау.</li> <li>3. Клиенттің ұйымның іргелес құрылымдарымен өзара әрекеттесуін ұйымдастыру.</li> <li>4. Алынған ақпараттың құпиялылығын қамтамасыз ету.</li> <li>5. Іскерлік келіссөздер жүргізу әдістері мен әдістерін қолдану.</li> <li>6. Жанжалды жағдайларды шешу.</li> </ol>

		<p>Білімдер:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Маркетинг негіздері.</li> <li>2. Сатудан кейінгі қызметті ұйымдастыру негіздері.</li> <li>3. Несиелеу негіздері.</li> <li>4. Іс жүргізу негіздері.</li> <li>5. Тұлғааралық қатынастардың негіздері.</li> <li>6. Сату техникасы.</li> <li>7. Келіссөздер жүргізу техникасы.</li> <li>8. Корпоративтік мәдениеттің принциптері.</li> <li>9. Көлік құралының құрылымы мен дизайн ерекшеліктері: қозғалтқыш, беріліс қорабы, қауіпсіздік жүйелері, шанақ.</li> <li>10. Іскерлік қарым-қатынас этикасы.</li> </ol>
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-
Еңбек функциясы 3: Өнімді сату және шарттық міндеттемелердің орындалуын қамтамасыз ету	Дағды 1: Мәміле жасалған сәттен бастап бергенге дейін клиенттерді сүйемелдеу өнімдер	<p>Машықтар:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ҚР Азаматтық Кодексіне сәйкес шартты ресімдеу және келісу.</li> <li>2. Өндіріске өнімнің тапсырысын қалыптастыру үшін құжаттама дайындау</li> <li>3. Жеткізу мерзімдерінің сақталуын қадағалаңыз және клиентке ықтимал өзгерістер туралы хабарлау.</li> <li>4. Өндіруші ұйымнан сату орнына дейін өнімнің қозғалысын қадағалау.</li> <li>5. Қосымша жабдықты орнатуға тапсырыс беру.</li> <li>6. Іргелес құрылымдармен өзара әрекеттесу.</li> <li>7. Ақша қаражаттарының түсуін жоспарлау және бақылау.</li> <li>8. Клиентке өнімді жөнелтуді/беруді жүзеге асыру / бақылау.</li> <li>9. Өнімді жөнелту/беру кезінде ілеспе құжаттаманы ресімдеу.</li> <li>10. Даулы мәселелерді, талаптарды реттеуді жүзеге асыру.</li> <li>11. Сауда фирмалары мен дилерлік орталықтардың бағдарламалық өнімдерін пайдалану.</li> </ol> <p>Білімдер:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Корпоративтік мәдениеттің принциптері.</li> <li>2. Менеджмент негіздері.</li> <li>3. Маркетинг негіздері.</li> <li>4. Несиелеу негіздері.</li> <li>5. Сақтандыру негіздері.</li> <li>6. Кеден құқығының негіздері.</li> <li>7. Бухгалтерлік және қоймалық есеп негіздері.</li> <li>8. Тұлғааралық қатынастардың негіздері.</li> <li>9. Талап қою жұмысын жүргізудің принциптері мен тәртібі.</li> <li>10. Іскерлік келіссөздер жүргізу принциптері.</li> <li>11. Іскерлік қарым-қатынас этикасы.</li> <li>12. Сауда фирмалары мен дилерлік орталықтардың мамандандырылған бағдарламалық өнімдері.</li> </ol>
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-

	Дағды 2: Шарттар талаптарының орындалуын мониторингтеу және бақылау	Машықтар:		
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Жеткізу мерзімдерінің сақталуын қадағалаңыз және клиентке ықтимал өзгерістер туралы хабарлау.</li> <li>2. Өндіруші ұйымнан сату орнына дейін өнімнің қозғалысын қадағалау.</li> <li>3. Іргелес құрылымдармен өзара әрекеттесу.</li> <li>4. Шарттық міндеттемелерді сақтау бойынша түзету шараларын қабылдау.</li> <li>5. Ақша қаражаттарының түсуін жоспарлау және бақылау.</li> <li>6. Даулы мәселелерді, талаптарды реттеуді жүзеге асыру.</li> <li>7. Сауда фирмалары мен дилерлік орталықтардың бағдарламалық өнімдерін пайдаланыңыз.</li> <li>8. Жанжалды жағдайларды шешу</li> </ol>		
		Білімдер:		
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Кеден құқығының негіздері.</li> <li>2. Бухгалтерлік және қоймалық есеп негіздері.</li> <li>3. Логистика негіздері.</li> <li>4. Іс жүргізу негіздері.</li> <li>5. Уақытты басқару әдістері.</li> <li>6. Талап қою жұмысын жүргізудің принциптері мен тәртібі.</li> <li>7. Іскерлік келіссөздер жүргізу принциптері.</li> <li>8. Іскерлік қарым-қатынас этикасы.</li> <li>9. Сауда фирмалары мен дилерлік орталықтардың мамандандырылған бағдарламалық өнімдері.</li> </ol>		
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	ұсынылмайды		
Жеке құзыреттерге қойылатын талаптар:	Адалдық Әдептілік Орындаушылық Жауапкершілік Зейін Қарым-қатынас Дәлдік Тәртіп Тепе-теңдік			
Техникалық регламенттер мен ұлттық стандарттардың тізімі:	-			
СБШ -нің ішіндегі басқа кәсіптермен байланыс:	СБШ-нің деңгейі:	Кәсіптің атауы:		
	5	Клиенттерге сатылымнан кейін сервистік қызмет көрсету агенті		
10. Кәсіптің карточкасы «Клиенттерге сатылымнан кейін сервистік қызмет көрсету агенті»:				
Топтың коды:	3322-1			
Қызмет атауының коды:	3322-1-002			
Кәсіптің атауы:	Клиенттерге сатылымнан кейін сервистік қызмет көрсету агенті			
СБШ бойынша біліктілік деңгейі:	5			
СБШ бойынша біліктілік ішкі деңгейі:				
БТБА, БА, үлгілік біліктілік сипаттамалары бойынша біліктілік деңгейі:	-			
Кәсіптік білім деңгейі:	Білім деңгейі:	Мамандық:	Біліктілік:	
	-	-	-	
	Білім деңгейі: орта білімнен кейінгі (қолданбалы бакалавриат)	Мамандық:	Біліктілік:	
		-	-	
Жұмыс тәжірибесіне қойылатын талаптар:				

Формалды емес және информформалы біліммен байланыс:	қажет емес	
Кәсіптің басқа ықтимал атаулары:		
Қызметтің негізгі мақсаты:	Автокөліктерге қызмет көрсету және кепілдік беру бойынша клиенттерге кеңес беру, компанияның тауарлары мен қызметтерін сату, клиенттер шеңберін кеңейту және олармен серіктестікті сақтау	
<b>Еңбек функциялардың сипаттамасы</b>		
Еңбек функцияларының тізбесі:	Міндетті еңбек функциялары:	1. Клиентті сатудан кейінгі консультациялық-ақпараттық сүйемелдеу 2. Қосалқы бөлшектер мен шығын материалдарын сату және автомобильдерге сервистік және кепілдік қызмет көрсету бойынша жұмыстарды ұйымдастыру
	Қосымша еңбек функциялары:	
Еңбек функциясы 1: Клиентті сатудан кейінгі консультациялық-ақпараттық сүйемелдеу	Дағды 1: Клиенттерге ақпараттық-анықтамалық кеңес беру	Машықтар:  1. Клиенттерге автомобильдерге қызмет көрсету және кепілдік беру мәселелері бойынша кеңес беру. 2. Клиентті сатудан кейінгі қолдау жоспарын жасаңыз. 3. Ұзақ мерзімді қарым-қатынас орнату мақсатында клиентпен байланыс орнату. 4. Клиенттің басым қажеттіліктерін бөлектеңіз және оларды дерекқорға бекіту. 5. Іскерлік хат алмасуды жүргізу. 6. Сауда фирмалары мен дилерлік орталықтардың бағдарламалық өнімдерін пайдалану. 7. Жанжалды жағдайларды шешу.
		Білімдер:  1. Корпоративтік мәдениеттің принциптері. 2. Іс жүргізу негіздері. 3. Тұлғааралық қатынастардың негіздері. 4. Көлік құралының құрылымы мен дизайн ерекшеліктері: қозғалтқыш, беріліс қорабы, қауіпсіздік жүйелері, шанақ. 5. Талап қою жұмысын жүргізудің принциптері мен тәртібі. 6. Іскерлік келіссөздер жүргізу принциптері.
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-
	Дағды 2: Клиенттердің қызмет көрсету сапасына қанағаттану дәрежесін бақылау	Машықтар:  1. Сауалнама жүргізу арқылы клиенттің қызмет көрсету сапасына қанағаттану деңгейі туралы ақпарат жинау. 2. Клиент туралы ақпараттың құпиялылығын сақтау. 3. Сауда фирмалары мен дилерлік орталықтардың бағдарламалық өнімдерін пайдалану. 4. Жанжалды жағдайларды шешу.
		Білімдер:  1. Корпоративтік мәдениеттің принциптері. 2. Әр түрлі формада сауалнама жүргізу әдістері. 3. Тұлғааралық қатынастардың негіздері. 4. Көлік құралының құрылымы мен дизайн ерекшеліктері: қозғалтқыш, беріліс қорабы, қауіпсіздік жүйелері, шанақ. 5. Талап қою жұмысын жүргізудің принциптері мен тәртібі. 6. Іскерлік келіссөздер жүргізу принциптері.
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-
Еңбек функциясы 2: Қосалқы бөлшектер мен		

шығын материалдарын сату және автомобильдерге сервистік және кепілдік қызмет көрсету бойынша жұмыстарды ұйымдастыру	Дағды 1: Сервистік және кепілдік қызмет көрсетуге өтінімдерді қабылдау	Машықтар: 1. Автомобильдерге сервистік және кепілдік қызмет көрсетуге өтінімдерді қабылдау және тіркеу. 2. Іскерлік келіссөздер жүргізу. 3. Іскерлік хат алмасуды жүргізу. 4. Клиент туралы ақпараттың құпиялылығын сақтау. 5. Сауда фирмалары мен дилерлік орталықтардың бағдарламалық өнімдерін пайдаланыңыз.
		Білімдер: 1. Іс жүргізу негіздері. 2. Тұлғааралық қатынастардың негіздері. 3. Көлік құралының құрылымы мен дизайн ерекшеліктері: қозғалтқыш, беріліс қорабы, қауіпсіздік жүйелері, шанақ. 4. Іскерлік келіссөздер жүргізу принциптері.
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-
	Дағды 2: Автомобильдерге қосалқы бөлшектер мен шығын материалдарын іріктеу және сату	Машықтар: 1. Автокөлікке қызмет көрсету бойынша клиентке ұсыныстар әзірлеу. 2. Автокөліктерге арналған қосалқы бөлшектер мен шығын материалдарының каталогтарымен жұмыс істеу. 3. Сауда фирмалары мен дилерлік орталықтардың бағдарламалық өнімдерін пайдалану. 4. Тауарларды қоймадан босатуға арналған бастапқы құжаттаманы жасау.
		Білімдер: 1. Көлік құралының құрылымы мен дизайн ерекшеліктері: қозғалтқыш, беріліс қорабы, қауіпсіздік жүйелері, шанақ. 2. Тұлғааралық қатынастардың негіздері. 3. Бухгалтерлік есеп негіздері. 4. Сауда фирмалары мен дилерлік орталықтардың мамандандырылған бағдарламалық өнімдері
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-
	Дағды 3: Автокөліктерге кепілдік және сервистік қызмет көрсету бойынша жұмыстарды ұйымдастыру	Машықтар: 1. Автокөлікке кепілдік және сервистік қызмет көрсету шеңберінде жұмыстардың тізімін жасау. 2. Автокөлікке қызмет көрсету үшін қажетті жұмыс уақытын есептеу. 3. Автокөлікке қызмет көрсету туралы келісімшарттар жасау. 4. Орындалған жұмыстар немесе көрсетілген қызметтер туралы акт жасау. 5. Автокөлікті қабылдау/беру актісін жасау. 6. Автокөлікке кепілдік және сервистік қызмет көрсету бойынша жүргізілген жұмыстардың сапасына бақылау жүргізу.
		Білімдер: 1. Көлік құралының құрылымы мен дизайн ерекшеліктері: қозғалтқыш, беріліс қорабы, қауіпсіздік жүйелері, шанақ. 2. Тұлғааралық қатынастардың негіздері. 3. Бухгалтерлік есеп негіздері. 4. Сауда фирмалары мен дилерлік орталықтардың мамандандырылған бағдарламалық өнімдері.
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	ұсынылмайды

Жеке құзыреттерге қойылатын талаптар:	Адалдық Әдептілік Орындаушылық Жауапкершілік Қарым-қатынас Зейін Дәлдік Тәртіп Тепе-теңдік		
Техникалық регламенттер мен ұлттық стандарттардың тізімі:	-		
СБШ -нің ішіндегі басқа кәсіптермен байланыс:	СБШ-нің деңгейі:	Кәсіптің атауы:	
	11. Кәсіптің карточкасы «Басшы (коммерциялық қызметте)»:		
Топтың коды:	1420-0		
Қызмет атауының коды:	1420-0-017		
Кәсіптің атауы:	Басшы (коммерциялық қызметте)		
СБШ бойынша біліктілік деңгейі:	6		
СБШ бойынша біліктілік ішкі деңгейі:			
БТБА, БА, үлгілік біліктілік сипаттамалары бойынша біліктілік деңгейі:			
Кәсіптік білім деңгейі:	Білім деңгейі: жоғары білім (бакалавриат, маман дәрежесі, ординатура)	Мамандық: -	Біліктілік: -
Жұмыс тәжірибесіне қойылатын талаптар:			
Формалды емес және информалы біліммен байланыс:	қажет емес		
Кәсіптің басқа ықтимал атаулары:			
Қызметтің негізгі мақсаты:	Компанияның қызметін ұйымдастыру және басқару, оның табысты жұмыс істеуі және дамуы мақсатында бөлшек сауда желісінің дүкендерінің ресурстарын тиімді басқару		
Еңбек функциялардың сипаттамасы			
Еңбек функцияларының тізбесі:	Міндетті еңбек функциялары:	1. Дүкендерді стратегиялық және жедел басқару бөлшек сауда желілері 2. Бәсекелестік ортаны талдау 3. Дүкендердің жұмысын бақылау 4. Шығындардың оңтайлы деңгейін қамтамасыз ету 5. Персоналды басқару	
	Қосымша еңбек функциялары:		
Еңбек функциясы 1: Дүкендерді стратегиялық және жедел басқару бөлшек сауда желілері	Дағды 1: Стратегиялық даму жоспарын қамтамасыз ету	Машықтар:	
		1. Сауда желісінің барлық дүкендері бойынша сапалық және сандық көрсеткіштер бойынша сату жоспарының орындалуын қамтамасыз ету. 2. Сатудың тұрақты өсуіне қол жеткізу мақсатында тауар айналымын ұлғайту. 3. Компанияның бөлшек саудасын дамытудың стратегиялық және тактикалық жоспарларын қалыптастыруға қатысу. 4. Сауда желісін дамыту және кеңейту жоспарларының орындалуын бақылау.	

		Білімдер:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сатудың әртүрлі әдістемелерін білу.</li> <li>2. Сату талдауы, жоспарлау және болжау</li> <li>3. Экономика, еңбекті ұйымдастыру және басқару туралы білім.</li> </ol>
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-
	Дағды 2: Дүкендерді жедел басқару	Машықтар:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сауда желісінің қызметін стратегиялық мақсаттарға сәйкес Басқару.</li> <li>2. Жұмыс тиімділігін бақылау (KPI).</li> <li>3. Бизнес-процестерді құру және оңтайландыру.</li> <li>4. Стандарттардың, рәсімдердің, бизнес-процестердің, сондай-ақ дүкендердің жұмыс технологияларының сақталуын бақылау.</li> <li>5. Қолданыстағы стандарттардың, рәсімдердің, бизнес-процестердің, технологиялардың тиімділігі мен өзектілігі бойынша стратегия әзірлеу.</li> <li>6. Процесті бақылау және сауда желісінің даму кестесін сақтау.</li> <li>7. Жетекшілік ететін бағыт шеңберінде жоғары тұрған басшылықтың шешімдерін іске асыру.</li> </ol>
		Білімдер:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Еңбекті ұйымдастыру және басқару туралы білім.</li> <li>2. Тәуекелдерді басқару әдістері мен жүйелері.</li> <li>3. MBA дәрежесі</li> </ol>
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-
Еңбек функциясы 2: Бәсекелестік ортаны талдау	Дағды 1: Бәсекелестердің мониторингі және даму шараларын әзірлеу	Машықтар:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Дүкендер мен олардың бәсекелестік ортасы туралы аналитикалық есептерді дайындау.</li> <li>2. Бәсекелестік ортаны бақылау бөлшек сауда желілері (жаңа бәсекелестер, акциялар, технологиялар және т.б.).</li> <li>3. Компанияның бәсекеге қабілеттілігін арттыру стратегиясын әзірлеу.</li> </ol>
		Білімдер:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Маркетинг туралы білім.</li> <li>2. Бәсекелестерді зерттеу әдістерін білу.</li> </ol>
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-
Еңбек функциясы 3: Дүкендердің жұмысын бақылау	Дағды 1: Дүкендер қызметінің ішкі және мемлекеттік стандарттарға сәйкестігін мониторингілеу	Машықтар:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Мемлекеттік органдардың тексерулерге қатысуы.</li> <li>2. Мемлекеттік органдардың тексерулері кезінде анықталған ескертулерді жедел жою, Түзету әрекеттерін әзірлеу және ауытқуларды жою.</li> </ol>
		Білімдер:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сауда кәсіпорнының жұмысын реттейтін заңнамалық және нормативтік-құқықтық құжаттар.</li> <li>2. Бөлшек сауда және оқыту/персоналды басқару саласындағы еңбекті ұйымдастыру нормативтерін білу.</li> <li>3. Тәртіптік жаза қолдану тәртібі мен түрлері.</li> </ol>
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-
Еңбек функциясы 4: Шығындардың оңтайлы деңгейін қамтамасыз ету		

	Дағды 1: Шығындарды басқару	Машықтар:	
		1. Шығындарды азайту стратегиясын әзірлеу. 2. Бөлшек сауда дүкендерінің бюджетін қайта қарау стратегиясын әзірлеу. 3. Шығыстардың жоспарлы көрсеткіштерінің орындалуын бақылау.	
		Білімдер:	
		1. Экономиканы, еңбекті ұйымдастыруды және басқаруды білу. 2. Бөлшек сауда желісінің бюджетін жоспарлау әдістерін білу.	
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-	
Еңбек функциясы 5: Персоналды басқару	Дағды 1: Қызметкерлермен тиімді қарым-қатынас	Машықтар:	
		1. Жетекшілік ететін бөлімшенің жұмысын оңтайландыру және штат санын есептеуге қатысу. 2. Жетекшілік ететін бөлімшеде басшы лауазымдарға кандидаттарды іріктеуге қатысу. 3. Жалпы және жеке мақсаттар мен басымдықтарды белгілеу, олардың іске асырылуын бақылау. 4. Тапсырмаларды орындау процесін бақылау.	
		Білімдер:	
		1. Еңбек заңнамасын білу. 2. Еңбекті ұйымдастыру және басқару туралы білім. 3. Персоналды материалдық және материалдық емес ынталандыру әдістері. 4. Персоналды бағалау және дамыту әдістері.	
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	ұсынылмайды	
Жеке құзыреттерге қойылатын талаптар:	Адалдық Жауапкершілік Зейін Дәлдік Тәртіп Стресске төзімділік		
Техникалық регламенттер мен ұлттық стандарттардың тізімі:	-		
СБШ -нің ішіндегі басқа кәсіптермен байланыс:	СБШ-нің деңгейі:	Кәсіптің атауы:	
	6	2431-3-001 Қоғаммен байланыс агенті	
	6	2431-1 Маркетинг және нарықты зерттеу талдаушылары	
	6	1420-0-015 Көтерме және бөлшек сауда қызметінің бастығы	
12. Кәсіптің карточкасы «Категориялық менеджмент басшысы»:			
Топтың коды:	1420-0		
Қызмет атауының коды:	1420-0-018		
Кәсіптің атауы:	Категориялық менеджмент басшысы		
СБШ бойынша біліктілік деңгейі:	6		
СБШ бойынша біліктілік ішкі деңгейі:			
БТБА, БА, үлгілік біліктілік сипаттамалары бойынша біліктілік деңгейі:	-		
Кәсіптік білім деңгейі:	Білім деңгейі: жоғары білім (бакалавриат, маман дәрежесі, ординатура)	Мамандық: -	Біліктілік: -

Жұмыс тәжірибесіне қойылатын талаптар:		
Формалды емес және информталы біліммен байланыс:	қажет емес	
Кәсіптің басқа ықтимал атаулары:		
Қызметтің негізгі мақсаты:	Сату көлемін ұлғайту мақсатында сатылатын өнімнің ассортиментін басқару.	
<b>Еңбек функциялардың сипаттамасы</b>		
Еңбек функцияларының тізбесі:	Міндетті еңбек функциялары:	1. Тауар санатын/ассортиментін қалыптастыру және басқару 2. Тауарға баға белгілеу және жылжыту 3. Санат бойынша іс-шаралар мен сатылымдардың тиімділігін талдау
	Қосымша еңбек функциялары:	
Еңбек функциясы 1: Тауар санатын/ассортиментін қалыптастыру және басқару	Дағды 1: Тауарларды тиімді бағамен сатып алу	Машықтар: 1. Жеткізушілерге талдау жүргізу. 2. Жеткізушіні таңдау. 3. Ұқсас өнімдердің бәсекелестеріне талдау жасаңыз. 4. Шарттық жұмысты жүзеге асыру. 5. Белгілі бір санаттағы өнім ассортиментін қалыптастыру. 6. Тауарларды сатып алуды, жеткізуді, сақтауды және есепке алуды ұйымдастыру, жарамдылық мерзімдерін бақылау.
		Білімдер: 1. Жеткізушілерге факторлық және салыстырмалы талдау жүргізу тәртібі. 2. Тапсырыстарды қалыптастыру тәсілдері. 3. Тауар матрицасы. 4. Коммерциялық ұсыныстарды, шарттарды жасауға қойылатын талаптар. 5. Қазақстан Республикасының сауда мәселелері жөніндегі заңнамалық және нормативтік-құқықтық актілері. 6. Тауарларды жеткізуді және сақтауды ұйымдастыру ережелері. 7. Бухгалтерлік есеп негіздері.
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-
	Дағды 2: Тауарларды ең аз шығындармен сауда желісіне жеткізу	Машықтар: 1. Есеп беретін санаттағы тауарлардың тапсырыстарын сату есептері негізінде қалыптастырады. 2. Сауда желілерінде тапсырыстарды таратады, орналастырады. 3. Тапсырыс берілген тауарлардың дүкендерге уақтылы түсуін бақылайды. 4. Есепті санаттағы тауарларды жеткізудің бекітілген шарттарының орындалуын бақылайды. 5. Сауда залдарында есеп беретін санаттағы тауарлардың толық ассортиментінің болуын бақылайды.

		<p>Білімдер:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Логистика негіздері.</li> <li>2. Сауда жабдықтары, жарнамалық материалдар, сауда залдарында, шоу-бөлмелерде және т. б. тауарларды орналастыру тәртібі.</li> <li>3. Сауда түрлері мен технологиялары.</li> <li>4. Тауарларды орналастыру және орналастыру құралдары.</li> <li>5. Ұйымның ұйымдық құрылымы.</li> <li>6. Өнімді бөлу саясаты.</li> <li>7. Баға принциптері.</li> </ol>
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-
Еңбек функциясы 2: Тауарға баға белгілеу және жылжыту	Дағды 1: Сатылатын өнімнің бағасын қалыптастыру	<p>Машықтар:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сатылатын өнімнің өзіндік құны мен бағасын есептеу.</li> <li>2. Көтерме және бөлшек баға тізімдерін жасаңыз.</li> <li>3. Есепті санаттар мен тауарлардың жекелеген түрлеріне үстеме бағаның шамасы туралы ұсыныстар қалыптастыру.</li> <li>4. Есепті санаттағы тауарлардың бөлшек бағасын өзгерту туралы ұсыныстар қалыптастыру.</li> </ol>
		<p>Білімдер:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Тауар құнын қалыптастыру тәсілдері.</li> <li>2. Шығындар түрлері.</li> <li>3. Есептеу әдістері.</li> <li>4. Өнімнің өзіндік құны мен бағасын есептеуге арналған мамандандырылған бағдарламалық өнімдер.</li> </ol>
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-
	Дағды 2: Өнімді жылжыту	<p>Машықтар:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Мақсатты нарықтарға өнімді жылжыту стратегиясын әзірлеу.</li> <li>2. Жарнамалық іс-шаралар мен акцияларды әзірлеу және өткізу.</li> <li>3. Өткізілетін өнімнің ассортименті бойынша оқыту жүргізу.</li> <li>4. Тауарлардың есепті санаттарында ассортиментті қалыптастырады (ассортименттік матрица).</li> </ol>
	<p>Білімдер:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Белсенді тыңдау әдістері.</li> <li>2. Қарсылықтар мен күмәндармен жұмыс.</li> <li>3. Сату техникасы.</li> <li>4. Жарнама түрлері.</li> <li>5. Жарнамалық қызметті заңнамалық реттеу.</li> </ol>	
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-
Еңбек функциясы 3: Санат бойынша іс-шаралар мен сатылымдардың тиімділігін талдау	Дағды 1: Жеке тауарлар мен жалпы санаттардың сатылымы мен кірістілігін талдау	<p>Машықтар:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сатылған өнім көлемі туралы бастапқы ақпаратты жинау.</li> <li>2. Жекелеген тауарларды және жалпы санаттарды сатудың экономикалық тиімділігіне талдау жасау.</li> <li>3. Сатып алушылардың өкілдерімен өзара әрекеттесу.</li> </ol>

		Білімдер:	
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Кәсіпорын қызметін жоспарлау.</li> <li>2. Қызметтің экономикалық және қаржылық көрсеткіштері, оларды есептеу.</li> <li>3. Келіссөздер жүргізу және іскерлік кездесулер өткізу техникасы.</li> <li>4. Қарым-қатынас ережелері мен әдістері.</li> <li>5. Іскерлік қатынастар этикасы.</li> <li>6. Байланыс технологиялары.</li> </ol>	
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-	
	Дағды 2: Өнімді жылжыту үшін маркетингтік шараларды әзірлеу	Машықтар:	
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Тұтынушыларды тауарлар және оның параметрлері туралы хабардар ету.</li> <li>2. Әзірленген стратегияға сәйкес нарықта тауарларды орналастыру.</li> <li>3. Өткізу жүйесіне қатысушыларды ынталандыру жүйелерін әзірлеу.</li> </ol>	
		Білімдер:	
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сұранысты қалыптастыру және сатуды ынталандыру әдістері мен құралдары.</li> <li>2. Жарнама түрлері.</li> <li>3. Жарнамалық қызметті реттейтін ҚР нормативтік-құқықтық базасы.</li> </ol>	
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	ұсынылмайды	
Жеке құзыреттерге қойылатын талаптар:	Адалдық Әдептілік Орындаушылық Жауапкершілік Зейін Дәлдік Тәртіп Тепе-теңдік		
Техникалық регламенттер мен ұлттық стандарттардың тізімі:	-		
СБШ -нің ішіндегі басқа кәсіптермен байланыс:	СБШ-нің деңгейі:	Кәсіптің атауы:	
	6	1420-0-015 Көтерме бөлшек сауда қызметінің бастығы	
13. Кәсіптің карточкасы «Универсам басшысы»:			
Топтың коды:	1420-0		
Қызмет атауының коды:	1420-0-019		
Кәсіптің атауы:	Универсам басшысы		
СБШ бойынша біліктілік деңгейі:	6		
СБШ бойынша біліктілік ішкі деңгейі:			
БТБА, БА, үлгілік біліктілік сипаттамалары бойынша біліктілік деңгейі:	-		
Кәсіптік білім деңгейі:	Білім деңгейі: жоғары білім (бакалавриат, маман дәрежесі, ординатура)	Мамандық: -	Біліктілік: -
Жұмыс тәжірибесіне қойылатын талаптар:			
Формалды емес және информформалы біліммен байланыс:	қажет емес		

Кәсіптің басқа ықтимал атаулары:			
Қызметтің негізгі мақсаты:	Компанияның қызметін ұйымдастыру және басқару, оның табысты жұмыс істеуі және дамуы мақсатында бөлшек сауда желісінің дүкендерінің ресурстарын тиімді басқару		
<b>Еңбек функциялардың сипаттамасы</b>			
Еңбек функцияларының тізбесі:	Міндетті еңбек функциялары:	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Дүкендерді стратегиялық және жедел басқару бөлшек сауда желілері</li> <li>2. Бәсекелестік ортаны талдау</li> <li>3. Дүкендердің жұмысын бақылау</li> <li>4. Шығындардың оңтайлы деңгейін қамтамасыз ету</li> <li>5. Персоналды басқару</li> </ol>	
	Қосымша еңбек функциялары:		
Еңбек функциясы 1: Дүкендерді стратегиялық және жедел басқару бөлшек сауда желілері	Дағды 1: Стратегиялық даму жоспарын қамтамасыз ету	<p><b>Машықтар:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сауда желісінің барлық дүкендері бойынша сапалық және сандық көрсеткіштер бойынша сату жоспарының орындалуын қамтамасыз ету.</li> <li>2. Сатудың тұрақты өсуіне қол жеткізу мақсатында тауар айналымын ұлғайту.</li> <li>3. Компанияның бөлшек саудасын дамытудың стратегиялық және тактикалық жоспарларын қалыптастыруға қатысу.</li> <li>4. Сауда желісін дамыту және кеңейту жоспарларының орындалуын бақылау.</li> </ol> <p><b>Білімдер:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сатудың әртүрлі әдістемелерін білу.</li> <li>2. Сату талдауы, жоспарлау және болжау</li> <li>3. Экономика, еңбекті ұйымдастыру және басқару туралы білім.</li> </ol>	
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-	
	Дағды 2: Дүкендерді жедел басқару	<p><b>Машықтар:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сауда желісінің қызметін стратегиялық мақсаттарға сәйкес Басқару.</li> <li>2. Жұмыс тиімділігін бақылау (KPI).</li> <li>3. Бизнес-процестерді құру және оңтайландыру.</li> <li>4. Стандарттардың, рәсімдердің, бизнес-процестердің, сондай-ақ дүкендердің жұмыс технологияларының сақталуын бақылау.</li> <li>5. Қолданыстағы стандарттардың, рәсімдердің, бизнес-процестердің, технологиялардың тиімділігі мен өзектілігі бойынша стратегия әзірлеу.</li> <li>6. Процесті бақылау және сауда желісінің даму кестесін сақтау.</li> <li>7. Жетекшілік ететін бағыт шеңберінде жоғары тұрған басшылықтың шешімдерін іске асыру.</li> </ol> <p><b>Білімдер:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Еңбекті ұйымдастыру және басқару туралы білім.</li> <li>2. Тәуекелдерді басқару әдістері мен жүйелері.</li> <li>3. MBA дәрежесі</li> </ol>	
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-	
	Еңбек функциясы 2: Бәсекелестік ортаны талдау	Дағды 1: Бәсекелестердің мониторингі және даму шараларын әзірлеу	<p><b>Машықтар:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Дүкендер мен олардың бәсекелестік ортасы туралы аналитикалық есептерді дайындау.</li> <li>2. Бәсекелестік ортаны бақылау бөлшек сауда желілері (жаңа бәсекелестер, акциялар, технологиялар және т.б.).</li> <li>3. Компанияның бәсекеге қабілеттілігін арттыру стратегиясын әзірлеу.</li> </ol>

		Білімдер: 1. Маркетинг туралы білім. 2. Бәсекелестерді зерттеу әдістерін білу.
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-
Еңбек функциясы 3: Дүкендердің жұмысын бақылау	Дағды 1: Дүкендер қызметінің ішкі және мемлекеттік стандарттарға сәйкестігін мониторингілеу	Машықтар: 1. Мемлекеттік органдардың тексерулерге қатысуы. 2. Мемлекеттік органдардың тексерулері кезінде анықталған ескертулерді жедел жою, Түзету әрекеттерін әзірлеу және ауытқуларды жою.
		Білімдер: 1. Сауда кәсіпорнының жұмысын реттейтін заңнамалық және нормативтік-құқықтық құжаттар. 2. Бөлшек сауда және оқыту/персоналды басқару саласындағы еңбекті ұйымдастыру нормативтерін білу. 3. Тәртіптік жаза қолдану тәртібі мен түрлері.
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-
Еңбек функциясы 4: Шығындардың оңтайлы деңгейін қамтамасыз ету	Дағды 1: Шығындарды басқару	Машықтар: 1. Шығындарды азайту стратегиясын әзірлеу. 2. Бөлшек сауда дүкендерінің бюджетін қайта қарау стратегиясын әзірлеу. 3. Шығыстардың жоспарлы көрсеткіштерінің орындалуын бақылау.
		Білімдер: 1. Экономиканы, еңбекті ұйымдастыруды және басқаруды білу. 2. Бөлшек сауда желісінің бюджетін жоспарлау әдістерін білу.
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-
Еңбек функциясы 5: Персоналды басқару	Дағды 1: Қызметкерлермен тиімді қарым-қатынас	Машықтар: 1. Жетекшілік ететін бөлімшенің жұмысын оңтайландыру және штат санын есептеуге қатысу. 2. Жетекшілік ететін бөлімшеде басшы лауазымдарға кандидаттарды іріктеуге қатысу. 3. Жалпы және жеке мақсаттар мен басымдықтарды белгілеу, олардың іске асырылуын бақылау. 4. Тапсырмаларды орындау процесін бақылау.
		Білімдер: 1. Еңбек заңнамасын білу. 2. Еңбекті ұйымдастыру және басқару туралы білім. 3. Персоналды материалдық және материалдық емес ынталандыру әдістері. 4. Персоналды бағалау және дамыту әдістері.
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	ұсынылмайды
Жеке құзыреттерге қойылатын талаптар:	Адалдық Әдептілік Орындаушылық Жауапкершілік Зейін Дәлдік Тәртіп Тепе-теңдік	

Техникалық регламенттер мен ұлттық стандарттардың тізімі:			
СБШ -нің ішіндегі басқа кәсіптермен байланыс:	СБШ-нің деңгейі:	Кәсіптің атауы:	
	6	2431-3-001 Қоғаммен байланыс агенті	
	6	1420-0-015 Көтерме және бөлшек сауда қызметінің бастығы	
14. Кәсіптің карточкасы «Бөлшек сауда мекемесінің меңгерушісі»:			
Топтың коды:	1420-0		
Қызмет атауының коды:	1420-0-008		
Кәсіптің атауы:	Бөлшек сауда мекемесінің меңгерушісі		
СБШ бойынша біліктілік деңгейі:	6		
СБШ бойынша біліктілік ішкі деңгейі:			
БТБА, БА, үлгілік біліктілік сипаттамалары бойынша біліктілік деңгейі:	-		
Кәсіптік білім деңгейі:	Білім деңгейі: жоғары білім (бакалавриат, маман дәрежесі, ординатура)	Мамандық: -	Біліктілік: -
Жұмыс тәжірибесіне қойылатын талаптар:			
Формалды емес және информталы біліммен байланыс:	қажет емес		
Кәсіптің басқа ықтимал атаулары:			
Қызметтің негізгі мақсаты:	Бөлшек саудадағы басшылар (менеджерлер) бөлшек сауда желісінде тауарларды сататын ұйымдардың қызметін жоспарлайды, ұйымдастырады, үйлестіреді және бақылайды. Олар бюджетке, штаттық кестеге, дүкендерге немесе олардың құрылымдық бөлімшелеріне тауарлы өнімнің жекелеген түрлерін сататын дүкенге басшылық етуге жауапты.		
Еңбек функциялардың сипаттамасы			
Еңбек функцияларының тізбесі:	Міндетті еңбек функциялары:	1. Дүкендерді стратегиялық және жедел басқару бөлшек сауда желілері 2. Бәсекелестік ортаны талдау 3. Дүкендердің жұмысын бақылау 4. Шығындардың оңтайлы деңгейін қамтамасыз ету 5. Персоналды басқару	
	Қосымша еңбек функциялары:		
Еңбек функциясы 1: Дүкендерді стратегиялық және жедел басқару бөлшек сауда желілері	Дағды 1: Стратегиялық даму жоспарын қамтамасыз ету	Машықтар:	1. Сауда желісінің барлық дүкендері бойынша сапалық және сандық көрсеткіштер бойынша сату жоспарының орындалуын қамтамасыз ету. 2. Сатудың тұрақты өсуіне қол жеткізу мақсатында тауар айналымын ұлғайту. 3. Компанияның бөлшек саудасын дамытудың стратегиялық және тактикалық жоспарларын қалыптастыруға қатысу. 4. Сауда желісін дамыту және кеңейту жоспарларының орындалуын бақылау.
		Білімдер:	1. Сатудың әртүрлі әдістемелерін білу. 2. Сату талдауы, жоспарлау және болжау 3. Экономика, еңбекті ұйымдастыру және басқару туралы білім.
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-	

	<p>Дағды 2: Дүкендерді жедел басқару</p>	<p>Машықтар:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сауда желісінің қызметін стратегиялық мақсаттарға сәйкес Басқару.</li> <li>2. Жұмыс тиімділігін бақылау (KPI).</li> <li>3. Бизнес-процестерді құру және оңтайландыру.</li> <li>4. Стандарттардың, рәсімдердің, бизнес-процестердің, сондай-ақ дүкендердің жұмыс технологияларының сақталуын бақылау.</li> <li>5. Қолданыстағы стандарттардың, рәсімдердің, бизнес-процестердің, технологиялардың тиімділігі мен өзектілігі бойынша стратегия әзірлеу.</li> <li>6. Процесті бақылау және сауда желісінің даму кестесін сақтау.</li> <li>7. Жетекшілік ететін бағыт шеңберінде жоғары тұрған басшылықтың шешімдерін іске асыру.</li> </ol> <p>Білімдер:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Еңбекті ұйымдастыру және басқару туралы білім.</li> <li>2. Тәуекелдерді басқару әдістері мен жүйелері.</li> <li>3. MBA дәрежесі</li> </ol> <p>Дағдыны тану мүмкіндігі:</p> <p>-</p>
<p>Еңбек функциясы 2: Бәсекелестік ортаны талдау</p>	<p>Дағды 1: Бәсекелестердің мониторингі және даму шараларын әзірлеу</p>	<p>Машықтар:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Дүкендер мен олардың бәсекелестік ортасы туралы аналитикалық есептерді дайындау.</li> <li>2. Бәсекелестік ортаны бақылау бөлшек сауда желілері (жаңа бәсекелестер, акциялар, технологиялар және т.б.).</li> <li>3. Компанияның бәсекеге қабілеттілігін арттыру стратегиясын әзірлеу.</li> </ol> <p>Білімдер:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Маркетинг туралы білім.</li> <li>2. Бәсекелестерді зерттеу әдістерін білу.</li> </ol> <p>Дағдыны тану мүмкіндігі:</p> <p>-</p>
<p>Еңбек функциясы 3: Дүкендердің жұмысын бақылау</p>	<p>Дағды 1: Дүкендер қызметінің ішкі және мемлекеттік стандарттарға сәйкестігін мониторингілеу</p>	<p>Машықтар:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Мемлекеттік органдардың тексерулерге қатысуы.</li> <li>2. Мемлекеттік органдардың тексерулері кезінде анықталған ескертулерді жедел жою, Түзету әрекеттерін әзірлеу және ауытқуларды жою.</li> </ol> <p>Білімдер:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сауда кәсіпорнының жұмысын реттейтін заңнамалық және нормативтік-құқықтық құжаттар.</li> <li>2. Бөлшек сауда және оқыту/персоналды басқару саласындағы еңбекті ұйымдастыру нормативтерін білу.</li> <li>3. Тәртіптік жаза қолдану тәртібі мен түрлері.</li> </ol> <p>Дағдыны тану мүмкіндігі:</p> <p>-</p>
<p>Еңбек функциясы 4: Шығындардың оңтайлы деңгейін қамтамасыз ету</p>	<p>Дағды 1: Шығындарды басқару</p>	<p>Машықтар:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Шығындарды азайту стратегиясын әзірлеу.</li> <li>2. Бөлшек сауда дүкендерінің бюджетін қайта қарау стратегиясын әзірлеу.</li> <li>3. Шығыстардың жоспарлы көрсеткіштерінің орындалуын бақылау.</li> </ol>

		Білімдер:	
		1. Экономиканы, еңбекті ұйымдастыруды және басқаруды білу. 2. Бөлшек сауда желісінің бюджетін жоспарлау әдістерін білу.	
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-	
Еңбек функциясы 5: Персоналды басқару	Дағды 1: Қызметкерлермен тиімді қарым-қатынас	Машықтар:	
		1. Жетекшілік ететін бөлімшенің жұмысын оңтайландыру және штат санын есептеуге қатысу. 2. Жетекшілік ететін бөлімшеде басшы лауазымдарға кандидаттарды іріктеуге қатысу. 3. Жалпы және жеке мақсаттар мен басымдықтарды белгілеу, олардың іске асырылуын бақылау. 4. Тапсырмаларды орындау процесін бақылау.	
		Білімдер:	
		1. Еңбек заңнамасын білу. 2. Еңбекті ұйымдастыру және басқару туралы білім. 3. Персоналды материалдық және материалдық емес ынталандыру әдістері. 4. Персоналды бағалау және дамыту әдістері.	
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	ұсынылмайды	
Жеке құзыреттерге қойылатын талаптар:	Еңбек қызметі процестерін дербес басқару және бақылау Өз бетінше шешім қабылдай білу Стресске төзімділік Әдептілік Сыпайылық Орындаушылық Қарым-қатынас Міндеттемелік Жауапкершілік Ұйымдастырушылық Жанжалсыздық		
Техникалық регламенттер мен ұлттық стандарттардың тізімі:	-		
СБШ -нің ішіндегі басқа кәсіптермен байланыс:	СБШ-нің деңгейі:	Кәсіптің атауы:	
	6	1420-0-015 Көтерме және бөлшек сауда қызметінің бастығы	
15. Кәсіптің карточкасы «Бөлім меңгерушісі (саудада)»:			
Топтың коды:	1420-0		
Қызмет атауының коды:	1420-0-007		
Кәсіптің атауы:	Бөлім меңгерушісі (саудада)		
СБШ бойынша біліктілік деңгейі:	6		
СБШ бойынша біліктілік ішкі деңгейі:			
БТБА, БА, үлгілік біліктілік сипаттамалары бойынша біліктілік деңгейі:			
Кәсіптік білім деңгейі:	Білім деңгейі: жоғары білім (бакалавриат, маман дәрежесі, ординатура)	Мамандық: -	Біліктілік: -
Жұмыс тәжірибесіне қойылатын талаптар:	практикалық тәжірибе		
Формалды емес және информалды біліммен байланыс:	қажет емес		

Кәсіптің басқа ықтимал атаулары:		
Қызметтің негізгі мақсаты:	Тауар-материалдық құндылықтарға көзбен шолып кіру бақылауын жүргізу	
<b>Еңбек функциялардың сипаттамасы</b>		
Еңбек функцияларының тізбесі:	Міндетті еңбек функциялары:	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Дүкендерді стратегиялық және жедел басқару бөлшек сауда желілері</li> <li>2. Бәсекелестік ортаны талдау</li> <li>3. Дүкендердің жұмысын бақылау</li> <li>4. Шығындардың оңтайлы деңгейін қамтамасыз ету</li> <li>5. Персоналды басқару</li> </ol>
	Қосымша еңбек функциялары:	
Еңбек функциясы 1: Дүкендерді стратегиялық және жедел басқару бөлшек сауда желілері	Дағды 1: Стратегиялық даму жоспарын қамтамасыз ету	<p><b>Машықтар:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сауда желісінің барлық дүкендері бойынша сапалық және сандық көрсеткіштер бойынша сату жоспарының орындалуын қамтамасыз ету.</li> <li>2. Сатудың тұрақты өсуіне қол жеткізу мақсатында тауар айналымын ұлғайту.</li> <li>3. Компанияның бөлшек саудасын дамытудың стратегиялық және тактикалық жоспарларын қалыптастыруға қатысу.</li> <li>4. Сауда желісін дамыту және кеңейту жоспарларының орындалуын бақылау.</li> </ol> <p><b>Білімдер:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сатудың әртүрлі әдістемелерін білу.</li> <li>2. Сату талдауы, жоспарлау және болжау</li> <li>3. Экономика, еңбекті ұйымдастыру және басқару туралы білім.</li> </ol>
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	ұсынылмайды
	Дағды 2: Дүкендерді жедел басқару	<p><b>Машықтар:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сауда желісінің қызметін стратегиялық мақсаттарға сәйкес Басқару.</li> <li>2. Жұмыс тиімділігін бақылау (KPI).</li> <li>3. Бизнес-процестерді құру және оңтайландыру.</li> <li>4. Стандарттардың, рәсімдердің, бизнес-процестердің, сондай-ақ дүкендердің жұмыс технологияларының сақталуын бақылау.</li> <li>5. Қолданыстағы стандарттардың, рәсімдердің, бизнес-процестердің, технологиялардың тиімділігі мен өзектілігі бойынша стратегия әзірлеу.</li> <li>6. Процесті бақылау және сауда желісінің даму кестесін сақтау.</li> <li>7. Жетекшілік ететін бағыт шеңберінде жоғары тұрған басшылықтың шешімдерін іске асыру.</li> </ol> <p><b>Білімдер:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Еңбекті ұйымдастыру және басқару туралы білім.</li> <li>2. Тәуекелдерді басқару әдістері мен жүйелері.</li> <li>3. MBA дәрежесі</li> </ol>
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	ұсынылмайды
	Еңбек функциясы 2: Бәсекелестік ортаны талдау	

	Дағды 1: Бәсекелестердің мониторингі және даму шараларын әзірлеу	Машықтар: 1. Дүкендер мен олардың бәсекелестік ортасы туралы аналитикалық есептерді дайындау. 2. Бәсекелестік ортаны бақылау бөлшек сауда желілері (жаңа бәсекелестер, акциялар, технологиялар және т.б.). 3. Компанияның бәсекеге қабілеттілігін арттыру стратегиясын әзірлеу.
		Білімдер: 1. Маркетинг туралы білім. 2. Бәсекелестерді зерттеу әдістерін білу.
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	ұсынылмайды
Еңбек функциясы 3: Дүкендердің жұмысын бақылау	Дағды 1: Дүкендер қызметінің ішкі және мемлекеттік стандарттарға сәйкестігін мониторингілеу	Машықтар: 1. Мемлекеттік органдардың тексерулерге қатысуы. 2. Мемлекеттік органдардың тексерулері кезінде анықталған ескертулерді жедел жою, Түзету әрекеттерін әзірлеу және ауытқуларды жою.
		Білімдер: 1. Сауда кәсіпорнының жұмысын реттейтін заңнамалық және нормативтік-құқықтық құжаттар. 2. Бөлшек сауда және оқыту/персоналды басқару саласындағы еңбекті ұйымдастыру нормативтерін білу. 3. Тәртіптік жаза қолдану тәртібі мен түрлері.
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	ұсынылмайды
Еңбек функциясы 4: Шығындардың оңтайлы деңгейін қамтамасыз ету	Дағды 1: Шығындарды басқару	Машықтар: 1. Шығындарды азайту стратегиясын әзірлеу. 2. Бөлшек сауда дүкендерінің бюджетін қайта қарау стратегиясын әзірлеу. 3. Шығыстардың жоспарлы көрсеткіштерінің орындалуын бақылау.
		Білімдер: 1. Экономиканы, еңбекті ұйымдастыруды және басқаруды білу. 2. Бөлшек сауда желісінің бюджетін жоспарлау әдістерін білу.
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	ұсынылмайды
Еңбек функциясы 5: Персоналды басқару	Дағды 1: Қызметкерлермен тиімді қарым-қатынас	Машықтар: 1. Жетекшілік ететін бөлімшенің жұмысын оңтайландыру және штат санын есептеуге қатысу. 2. Жетекшілік ететін бөлімшеде басшы лауазымдарға кандидаттарды іріктеуге қатысу. 3. Жалпы және жеке мақсаттар мен басымдықтарды белгілеу, олардың іске асырылуын бақылау. 4. Тапсырмаларды орындау процесін бақылау.
		Білімдер: 1. Еңбек заңнамасын білу. 2. Еңбекті ұйымдастыру және басқару туралы білім. 3. Персоналды материалдық және материалдық емес ынталандыру әдістері. 4. Персоналды бағалау және дамыту әдістері.
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	ұсынылмайды

Жеке құзыреттерге қойылатын талаптар:	Еңбек қызметі процестерін дербес басқару және бақылау Өз бетінше шешім қабылдай білу Адалдық Аналитикалық ойлау Ізгі ниет Этикалық Стресске төзімділік Әдептілік Қарым-қатынас Жауапкершілік Ұйымдастырушылық Жанжалсыздық		
Техникалық регламенттер мен ұлттық стандарттардың тізімі:	-		
СБШ -нің ішіндегі басқа кәсіптермен байланыс:	СБШ-нің деңгейі:	Кәсіптің атауы:	
	6	1420-0-015 Көтерме және бөлшек сауда қызметінің бастығы	
16. Кәсіптің карточкасы «Секция меңгерушісі (саудада)»:			
Топтың коды:	1420-0		
Қызмет атауының коды:	1420-0-009		
Кәсіптің атауы:	Секция меңгерушісі (саудада)		
СБШ бойынша біліктілік деңгейі:	6		
СБШ бойынша біліктілік ішкі деңгейі:			
БТБА, БА, үлгілік біліктілік сипаттамалары бойынша біліктілік деңгейі:	-		
Кәсіптік білім деңгейі:	Білім деңгейі: жоғары білім (бакалавриат, маман дәрежесі, ординатура)	Мамандық: -	Біліктілік: -
Жұмыс тәжірибесіне қойылатын талаптар:			
Формалды емес және информалы біліммен байланыс:			
Кәсіптің басқа ықтимал атаулары:			
Қызметтің негізгі мақсаты:	Сауда секциясының меңгерушісі өз өкілеттіктері мен өзіне бекітілген функциялары шегінде сауда залының жұмысына жауап береді. Сауда операцияларын жүргізу мерзімдері мен шығындарын қысқартуға, сондай-ақ сауда қызметтерінің сапасын арттыруға бағытталған қызметті ұйымдастырады, жоспарлайды және үйлестіреді.		
Еңбек функциялардың сипаттамасы			
Еңбек функцияларының тізбесі:	Міндетті еңбек функциялары:	1. Дүкендерді стратегиялық және жедел басқару бөлшек сауда желілері 2. Бәсекелестік ортаны талдау 3. Дүкендердің жұмысын бақылау 4. Шығындардың оңтайлы деңгейін қамтамасыз ету 5. Персоналды басқару	
	Қосымша еңбек функциялары:		
Еңбек функциясы 1: Дүкендерді стратегиялық және жедел басқару бөлшек сауда желілері			

	Дағды 1: Стратегиялық даму жоспарын қамтамасыз ету	Машықтар: 1. Сауда желісінің барлық дүкендері бойынша сапалық және сандық көрсеткіштер бойынша сату жоспарының орындалуын қамтамасыз ету. 2. Сатудың тұрақты өсуіне қол жеткізу мақсатында тауар айналымын ұлғайту. 3. Компанияның бөлшек саудасын дамытудың стратегиялық және тактикалық жоспарларын қалыптастыруға қатысу. 4. Сауда желісін дамыту және кеңейту жоспарларының орындалуын бақылау.
		Білімдер: 1. Сатудың әртүрлі әдістемелерін білу. 2. Сату талдауы, жоспарлау және болжау 3. Экономика, еңбекті ұйымдастыру және басқару туралы білім.
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-
	Дағды 2: Дүкендерді жедел басқару	Машықтар: 1. Сауда желісінің қызметін стратегиялық мақсаттарға сәйкес Басқару. 2. Жұмыс тиімділігін бақылау (KPI). 3. Бизнес-процестерді құру және оңтайландыру. 4. Стандарттардың, рәсімдердің, бизнес-процестердің, сондай-ақ дүкендердің жұмыс технологияларының сақталуын бақылау. 5. Қолданыстағы стандарттардың, рәсімдердің, бизнес-процестердің, технологиялардың тиімділігі мен өзектілігі бойынша стратегия әзірлеу. 6. Процесті бақылау және сауда желісінің даму кестесін сақтау. 7. Жетекшілік ететін бағыт шеңберінде жоғары тұрған басшылықтың шешімдерін іске асыру.
	Білімдер: 1. Еңбекті ұйымдастыру және басқару туралы білім. 2. Тәуекелдерді басқару әдістері мен жүйелері. 3. MBA дәрежесі	
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-
Еңбек функциясы 2: Бәсекелестік ортаны талдау	Дағды 1: Бәсекелестердің мониторингі және даму шараларын әзірлеу	Машықтар: 1. Дүкендер мен олардың бәсекелестік ортасы туралы аналитикалық есептерді дайындау. 2. Бәсекелестік ортаны бақылау бөлшек сауда желілері (жаңа бәсекелестер, акциялар, технологиялар және т.б.). 3. Компанияның бәсекеге қабілеттілігін арттыру стратегиясын әзірлеу.
		Білімдер: 1. Маркетинг туралы білім. 2. Бәсекелестерді зерттеу әдістерін білу.
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-
Еңбек функциясы 3: Дүкендердің жұмысын бақылау	Дағды 1: Дүкендер қызметінің ішкі және мемлекеттік стандарттарға сәйкестігін мониторингілеу	Машықтар: 1. Мемлекеттік органдардың тексерулерге қатысуы. 2. Мемлекеттік органдардың тексерулері кезінде анықталған ескертулерді жедел жою, Түзету әрекеттерін әзірлеу және ауытқуларды жою.

		Білімдер: 1. Сауда кәсіпорнының жұмысын реттейтін заңнамалық және нормативтік-құқықтық құжаттар. 2. Бөлшек сауда және оқыту/персоналды басқару саласындағы еңбекті ұйымдастыру нормативтерін білу. 3. Тәртіптік жаза қолдану тәртібі мен түрлері.
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-
Еңбек функциясы 4: Шығындардың оңтайлы деңгейін қамтамасыз ету	Дағды 1: Шығындарды басқару	Машықтар: 1. Шығындарды азайту стратегиясын әзірлеу. 2. Бөлшек сауда дүкендерінің бюджетін қайта қарау стратегиясын әзірлеу. 3. Шығыстардың жоспарлы көрсеткіштерінің орындалуын бақылау.
		Білімдер: 1. Экономиканы, еңбекті ұйымдастыруды және басқаруды білу. 2. Бөлшек сауда желісінің бюджетін жоспарлау әдістерін білу.
		Дағдыны тану мүмкіндігі:
Еңбек функциясы 5: Персоналды басқару	Дағды 1: Қызметкерлермен тиімді қарым-қатынас	Машықтар: 1. Жетекшілік ететін бөлімшенің жұмысын оңтайландыру және штат санын есептеуге қатысу. 2. Жетекшілік ететін бөлімшеде басшы лауазымдарға кандидаттарды іріктеуге қатысу. 3. Жалпы және жеке мақсаттар мен басымдықтарды белгілеу, олардың іске асырылуын бақылау. 4. Тапсырмаларды орындау процесін бақылау.
		Білімдер: 1. Еңбек заңнамасын білу. 2. Еңбекті ұйымдастыру және басқару туралы білім. 3. Персоналды материалдық және материалдық емес ынталандыру әдістері. 4. Персоналды бағалау және дамыту әдістері.
		Дағдыны тану мүмкіндігі:
Жеке құзыреттерге қойылатын талаптар:	Стресске төзімділік Әдептілік Сыпайылық Орындаушылық Қарым-қатынас Міндеттеме Жауапкершілік Ұйымдастырушылық Жанжалсыздық	
Техникалық регламенттер мен ұлттық стандарттардың тізімі:	-	
СБШ -нің ішіндегі басқа кәсіптермен байланыс:	СБШ-нің деңгейі:	Кәсіптің атауы:
	6	1420-0-015 Көтерме және бөлшек сауда қызметінің бастығы
17. Кәсіптің карточкасы «Тауарлы кешен меңгерушісі»:		
Топтың коды:	1420-0	
Қызмет атауының коды:	1420-0-011	
Кәсіптің атауы:	Тауарлы кешен меңгерушісі	
СБШ бойынша біліктілік деңгейі:	6	

СБШ бойынша біліктілік ішкі деңгейі:			
БТБА, БА, үлгілік біліктілік сипаттамалары бойынша біліктілік деңгейі:			
Кәсіптік білім деңгейі:	Білім деңгейі: жоғары білім (бакалавриат, маман дәрежесі, ординатура)	Мамандық: -	Біліктілік: -
Жұмыс тәжірибесіне қойылатын талаптар:			
Формалды емес және информталы біліммен байланыс:	қажет емес		
Кәсіптің басқа ықтимал атаулары:			
Қызметтің негізгі мақсаты:	Тауар кешенінің басшылары (басқарушылары) тауар кешенінің қызметін жоспарлайды, ұйымдастырады, үйлестіреді және бақылайды. Олар бюджетке, штаттық кестеге, дүкендерді немесе олардың құрылымдық бөлімшелерін дүкен ішіндегі тауарлы өнімдердің жекелеген түрлерін сатуға жауапты.		
<b>Еңбек функциялардың сипаттамасы</b>			
Еңбек функцияларының тізбесі:	Міндетті еңбек функциялары:	1. Дүкендерді стратегиялық және жедел басқару бөлшек сауда желілері 2. Бәсекелестік ортаны талдау 3. Дүкендердің жұмысын бақылау 4. Шығындардың оңтайлы деңгейін қамтамасыз ету 5. Персоналды басқару	
	Қосымша еңбек функциялары:		
Еңбек функциясы 1: Дүкендерді стратегиялық және жедел басқару бөлшек сауда желілері	Дағды 1: Стратегиялық даму жоспарын қамтамасыз ету	Машықтар:	1. Сауда желісінің барлық дүкендері бойынша сапалық және сандық көрсеткіштер бойынша сату жоспарының орындалуын қамтамасыз ету. 2. Сатудың тұрақты өсуіне қол жеткізу мақсатында тауар айналымын ұлғайту. 3. Компанияның бөлшек саудасын дамытудың стратегиялық және тактикалық жоспарларын қалыптастыруға қатысу. 4. Сауда желісін дамыту және кеңейту жоспарларының орындалуын бақылау.
		Білімдер:	1. Сатудың әртүрлі әдістемелерін білу. 2. Сату талдауы, жоспарлау және болжау 3. Экономика, еңбекті ұйымдастыру және басқару туралы білім.
		Дағдыны тану мүмкіндігі:	-

	<p>Дағды 2: Дүкендерді жедел басқару</p>	<p>Машықтар:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сауда желісінің қызметін стратегиялық мақсаттарға сәйкес Басқару.</li> <li>2. Жұмыс тиімділігін бақылау (KPI).</li> <li>3. Бизнес-процестерді құру және оңтайландыру.</li> <li>4. Стандарттардың, рәсімдердің, бизнес-процестердің, сондай-ақ дүкендердің жұмыс технологияларының сақталуын бақылау.</li> <li>5. Қолданыстағы стандарттардың, рәсімдердің, бизнес-процестердің, технологиялардың тиімділігі мен өзектілігі бойынша стратегия әзірлеу.</li> <li>6. Процесті бақылау және сауда желісінің даму кестесін сақтау.</li> <li>7. Жетекшілік ететін бағыт шеңберінде жоғары тұрған басшылықтың шешімдерін іске асыру.</li> </ol> <p>Білімдер:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Еңбекті ұйымдастыру және басқару туралы білім.</li> <li>2. Тәуекелдерді басқару әдістері мен жүйелері.</li> <li>3. MBA дәрежесі</li> </ol>
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-
<p>Еңбек функциясы 2: Бәсекелестік ортаны талдау</p>	<p>Дағды 1: Бәсекелестердің мониторингі және даму шараларын әзірлеу</p>	<p>Машықтар:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Дүкендер мен олардың бәсекелестік ортасы туралы аналитикалық есептерді дайындау.</li> <li>2. Бәсекелестік ортаны бақылау бөлшек сауда желілері (жаңа бәсекелестер, акциялар, технологиялар және т.б.).</li> <li>3. Компанияның бәсекеге қабілеттілігін арттыру стратегиясын әзірлеу.</li> </ol> <p>Білімдер:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Маркетинг туралы білім.</li> <li>2. Бәсекелестерді зерттеу әдістерін білу.</li> </ol>
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-
<p>Еңбек функциясы 3: Дүкендердің жұмысын бақылау</p>	<p>Дағды 1: Дүкендер қызметінің ішкі және мемлекеттік стандарттарға сәйкестігін мониторингілеу</p>	<p>Машықтар:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Мемлекеттік органдардың тексерулерге қатысуы.</li> <li>2. Мемлекеттік органдардың тексерулері кезінде анықталған ескертулерді жедел жою, Түзету әрекеттерін әзірлеу және ауытқуларды жою.</li> </ol> <p>Білімдер:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сауда кәсіпорнының жұмысын реттейтін заңнамалық және нормативтік-құқықтық құжаттар.</li> <li>2. Бөлшек сауда және оқыту/персоналды басқару саласындағы еңбекті ұйымдастыру нормативтерін білу.</li> <li>3. Тәртіптік жаза қолдану тәртібі мен түрлері.</li> </ol>
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-
<p>Еңбек функциясы 4: Шығындардың оңтайлы деңгейін қамтамасыз ету</p>	<p>Дағды 1: Шығындарды басқару</p>	<p>Машықтар:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Шығындарды азайту стратегиясын әзірлеу.</li> <li>2. Бөлшек сауда дүкендерінің бюджетін қайта қарау стратегиясын әзірлеу.</li> <li>3. Шығыстардың жоспарлы көрсеткіштерінің орындалуын бақылау.</li> </ol>

		Білімдер:	
		1. Экономиканы, еңбекті ұйымдастыруды және басқаруды білу. 2. Бөлшек сауда желісінің бюджетін жоспарлау әдістерін білу.	
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-	
Еңбек функциясы 5: Персоналды басқару	Дағды 1: Қызметкерлермен тиімді қарым-қатынас	Машықтар:	
		1. Жетекшілік ететін бөлімшенің жұмысын оңтайландыру және штат санын есептеуге қатысу. 2. Жетекшілік ететін бөлімшеде басшы лауазымдарға кандидаттарды іріктеуге қатысу. 3. Жалпы және жеке мақсаттар мен басымдықтарды белгілеу, олардың іске асырылуын бақылау. 4. Тапсырмаларды орындау процесін бақылау.	
		Білімдер:	
		1. Еңбек заңнамасын білу. 2. Еңбекті ұйымдастыру және басқару туралы білім. 3. Персоналды материалдық және материалдық емес ынталандыру әдістері. 4. Персоналды бағалау және дамыту әдістері.	
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	ұсынылмайды	
Жеке құзыреттерге қойылатын талаптар:	Топтық жұмысты құру тәжірибесі Стресске төзімділік Әдептілік Сыпайылық Орындаушылық Қарым-қатынас Міндеттеме Жауапкершілік Ұйымдастырушылық Жанжалсыздық		
Техникалық регламенттер мен ұлттық стандарттардың тізімі:	-		
СБШ -нің ішіндегі басқа кәсіптермен байланыс:	СБШ-нің деңгейі:	Кәсіптің атауы:	
	6	1420-0-015 Көтерме және бөлшек сауда қызметінің бастығы	
18. Кәсіптің карточкасы «Бөлім бастығы (саудада)»:			
Топтың коды:	1420-0		
Қызмет атауының коды:	1420-0-014		
Кәсіптің атауы:	Бөлім бастығы (саудада)		
СБШ бойынша біліктілік деңгейі:	6		
СБШ бойынша біліктілік ішкі деңгейі:			
БТБА, БА, үлгілік біліктілік сипаттамалары бойынша біліктілік деңгейі:	-		
Кәсіптік білім деңгейі:	Білім деңгейі: жоғары білім (бакалавриат, маман дәрежесі, ординатура)	Мамандық: -	Біліктілік: -
Жұмыс тәжірибесіне қойылатын талаптар:			
Формалды емес және информформалы біліммен байланыс:	қажет емес		

Кәсіптің басқа ықтимал атаулары:	1420-0-015 - Көтерме және бөлшек сауда қызметінің бастығы 1420-0-017 - Басшы (басқарушы) саудада	
Қызметтің негізгі мақсаты:	Тауарлық-материалдық құндылықтарға визуалды кіріс бақылау жүргізу.	
<b>Еңбек функциялардың сипаттамасы</b>		
Еңбек функцияларының тізбесі:	Міндетті еңбек функциялары:	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Дүкендерді стратегиялық және жедел басқару бөлшек сауда желілері</li> <li>2. Бәсекелестік ортаны талдау</li> <li>3. Дүкендердің жұмысын бақылау</li> <li>4. Шығындардың оңтайлы деңгейін қамтамасыз ету</li> <li>5. Персоналды басқару</li> </ol>
	Қосымша еңбек функциялары:	
Еңбек функциясы 1: Дүкендерді стратегиялық және жедел басқару бөлшек сауда желілері	Дағды 1: Стратегиялық даму жоспарын қамтамасыз ету	Машықтар:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сауда желісінің барлық дүкендері бойынша сапалық және сандық көрсеткіштер бойынша сату жоспарының орындалуын қамтамасыз ету.</li> <li>2. Сатудың тұрақты өсуіне қол жеткізу мақсатында тауар айналымын ұлғайту.</li> <li>3. Компанияның бөлшек саудасын дамытудың стратегиялық және тактикалық жоспарларын қалыптастыруға қатысу.</li> <li>4. Сауда желісін дамыту және кеңейту жоспарларының орындалуын бақылау.</li> </ol>
		Білімдер:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сатудың әртүрлі әдістерін білу.</li> <li>2. Сату талдауы, жоспарлау және болжау</li> <li>3. Экономика, еңбекті ұйымдастыру және басқару туралы білім.</li> </ol>
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-
	Дағды 2: Дүкендерді жедел басқару	Машықтар:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сауда желісінің қызметін стратегиялық мақсаттарға сәйкес Басқару.</li> <li>2. Жұмыс тиімділігін бақылау (KPI).</li> <li>3. Бизнес-процестерді құру және оңтайландыру.</li> <li>4. Стандарттардың, рәсімдердің, бизнес-процестердің, сондай-ақ дүкендердің жұмыс технологияларының сақталуын бақылау.</li> <li>5. Қолданыстағы стандарттардың, рәсімдердің, бизнес-процестердің, технологиялардың тиімділігі мен өзектілігі бойынша стратегия әзірлеу.</li> <li>6. Процесті бақылау және сауда желісінің даму кестесін сақтау.</li> <li>7. Жетекшілік ететін бағыт шеңберінде жоғары тұрған басшылықтың шешімдерін іске асыру.</li> </ol>
		Білімдер:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Еңбекті ұйымдастыру және басқару туралы білім.</li> <li>2. Тәуекелдерді басқару әдістері мен жүйелері.</li> <li>3. MBA дәрежесі</li> </ol>
Дағдыны тану мүмкіндігі:	-	
Еңбек функциясы 2: Бәсекелестік ортаны талдау	Дағды 1: Бәсекелестердің мониторингі және даму шараларын әзірлеу	Машықтар:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Дүкендер мен олардың бәсекелестік ортасы туралы аналитикалық есептерді дайындау.</li> <li>2. Бәсекелестік ортаны бақылау бөлшек сауда желілері (жаңа бәсекелестер, акциялар, технологиялар және т.б.).</li> <li>3. Компанияның бәсекеге қабілеттілігін арттыру стратегиясын әзірлеу.</li> </ol>

		Білімдер:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Маркетинг туралы білім.</li> <li>2. Бәсекелестерді зерттеу әдістерін білу.</li> </ol>
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-
Еңбек функциясы 3: Дүкендердің жұмысын бақылау	Дағды 1: Дүкендер қызметінің ішкі және мемлекеттік стандарттарға сәйкестігін мониторингілеу	Машықтар:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Мемлекеттік органдардың тексерулерге қатысуы.</li> <li>2. Мемлекеттік органдардың тексерулері кезінде анықталған ескертулерді жедел жою, Түзету әрекеттерін әзірлеу және ауытқуларды жою.</li> </ol>
		Білімдер:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сауда кәсіпорнының жұмысын реттейтін заңнамалық және нормативтік-құқықтық құжаттар.</li> <li>2. Бөлшек сауда және оқыту/персоналды басқару саласындағы еңбекті ұйымдастыру нормативтерін білу.</li> <li>3. Тәртіптік жаза қолдану тәртібі мен түрлері.</li> </ol>
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-
Еңбек функциясы 4: Шығындардың оңтайлы деңгейін қамтамасыз ету	Дағды 1: Шығындарды басқару	Машықтар:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Шығындарды азайту стратегиясын әзірлеу.</li> <li>2. Бөлшек сауда дүкендерінің бюджетін қайта қарау стратегиясын әзірлеу.</li> <li>3. Шығыстардың жоспарлы көрсеткіштерінің орындалуын бақылау.</li> </ol>
		Білімдер:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Экономиканы, еңбекті ұйымдастыруды және басқаруды білу.</li> <li>2. Бөлшек сауда желісінің бюджетін жоспарлау әдістерін білу.</li> </ol>
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-
Еңбек функциясы 5: Персоналды басқару	Дағды 1: Қызметкерлермен тиімді қарым-қатынас	Машықтар:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Жетекшілік ететін бөлімшенің жұмысын оңтайландыру және штат санын есептеуге қатысу.</li> <li>2. Жетекшілік ететін бөлімшеде басшы лауазымдарға кандидаттарды іріктеуге қатысу.</li> <li>3. Жалпы және жеке мақсаттар мен басымдықтарды белгілеу, олардың іске асырылуын бақылау.</li> <li>4. Тапсырмаларды орындау процесін бақылау.</li> </ol>
		Білімдер:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Еңбек заңнамасын білу.</li> <li>2. Еңбекті ұйымдастыру және басқару туралы білім.</li> <li>3. Персоналды материалдық және материалдық емес ынталандыру әдістері.</li> <li>4. Персоналды бағалау және дамыту әдістері.</li> </ol>
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	ұсынылмайды

Жеке құзыреттерге қойылатын талаптар:	Еңбек қызметі процестерін дербес басқару және бақылау Өз бетінше шешім қабылдай білу Адалдық Аналитикалық ойлау Ізгі ниет Этикалық Стресске төзімділік Әдептілік Қарым-қатынас Жауапкершілік Ұйымдастырушылық Жанжалсыздық		
Техникалық регламенттер мен ұлттық стандарттардың тізімі:	-		
СБШ -нің ішіндегі басқа кәсіптермен байланыс:	СБШ-нің деңгейі:	Кәсіптің атауы:	
	6	1420-0-015 Көтерме және бөлшек сауда қызметінің бастығы	
19. Кәсіптің карточкасы «Көтерме және бөлшек сауда қызметінің бастығы»:			
Топтың коды:	1420-0		
Қызмет атауының коды:	1420-0-015		
Кәсіптің атауы:	Көтерме және бөлшек сауда қызметінің бастығы		
СБШ бойынша біліктілік деңгейі:	6		
СБШ бойынша біліктілік ішкі деңгейі:			
БТБА, БА, үлгілік біліктілік сипаттамалары бойынша біліктілік деңгейі:	-		
Кәсіптік білім деңгейі:	Білім деңгейі: жоғары білім (бакалавриат, маман дәрежесі, ординатура)	Мамандық: -	Біліктілік: -
Жұмыс тәжірибесіне қойылатын талаптар:			
Формалды емес және информталы біліммен байланыс:			
Кәсіптің басқа ықтимал атаулары:			
Қызметтің негізгі мақсаты:	Бөлшек және көтерме саудадағы басшылар (менеджерлер) тауарларды бөлшек немесе көтерме сауда желісінде сататын ұйымдардың қызметін жоспарлайды, ұйымдастырады, үйлестіреді және бақылайды. Олар бюджетке, штаттық кестеге, дүкендерді немесе олардың құрылымдық бөлімшелерін дүкен ішіндегі тауарлы өнімдердің жекелеген түрлерін сатуға жауапты.		
Еңбек функциялардың сипаттамасы			
Еңбек функцияларының тізбесі:	Міндетті еңбек функциялары:	1. Дүкендерді стратегиялық және жедел басқару бөлшек сауда желілері 2. Бәсекелестік ортаны талдау 3. Дүкендердің жұмысын бақылау 4. Шығындардың оңтайлы деңгейін қамтамасыз ету 5. Персоналды басқару	
	Қосымша еңбек функциялары:		
Еңбек функциясы 1: Дүкендерді стратегиялық және жедел басқару бөлшек сауда желілері			

	Дағды 1: Стратегиялық даму жоспарын қамтамасыз ету	Машықтар: 1. Сауда желісінің барлық дүкендері бойынша сапалық және сандық көрсеткіштер бойынша сату жоспарының орындалуын қамтамасыз ету. 2. Сатудың тұрақты өсуіне қол жеткізу мақсатында тауар айналымын ұлғайту. 3. Компанияның бөлшек саудасын дамытудың стратегиялық және тактикалық жоспарларын қалыптастыруға қатысу. 4. Сауда желісін дамыту және кеңейту жоспарларының орындалуын бақылау.
		Білімдер: 1. Сатудың әртүрлі әдістемелерін білу. 2. Сату талдауы, жоспарлау және болжау 3. Экономика, еңбекті ұйымдастыру және басқару туралы білім.
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-
	Дағды 2: Дүкендерді жедел басқару	Машықтар: 1. Сауда желісінің қызметін стратегиялық мақсаттарға сәйкес Басқару. 2. Жұмыс тиімділігін бақылау (KPI). 3. Бизнес-процестерді құру және оңтайландыру. 4. Стандарттардың, рәсімдердің, бизнес-процестердің, сондай-ақ дүкендердің жұмыс технологияларының сақталуын бақылау. 5. Қолданыстағы стандарттардың, рәсімдердің, бизнес-процестердің, технологиялардың тиімділігі мен өзектілігі бойынша стратегия әзірлеу. 6. Процесті бақылау және сауда желісінің даму кестесін сақтау. 7. Жетекшілік ететін бағыт шеңберінде жоғары тұрған басшылықтың шешімдерін іске асыру.
	Білімдер: 1. Еңбекті ұйымдастыру және басқару туралы білім. 2. Тәуекелдерді басқару әдістері мен жүйелері. 3. MBA дәрежесі	
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-
Еңбек функциясы 2: Бәсекелестік ортаны талдау	Дағды 1: Бәсекелестердің мониторингі және даму шараларын әзірлеу	Машықтар: 1. Дүкендер мен олардың бәсекелестік ортасы туралы аналитикалық есептерді дайындау. 2. Бәсекелестік ортаны бақылау бөлшек сауда желілері (жаңа бәсекелестер, акциялар, технологиялар және т.б.). 3. Компанияның бәсекеге қабілеттілігін арттыру стратегиясын әзірлеу.
		Білімдер: 1. Маркетинг туралы білім. 2. Бәсекелестерді зерттеу әдістерін білу.
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-
	Дағды 1: Дүкендер қызметінің ішкі және мемлекеттік стандарттарға сәйкестігін мониторингілеу	Машықтар: 1. Мемлекеттік органдардың тексерулерге қатысуы. 2. Мемлекеттік органдардың тексерулері кезінде анықталған ескертулерді жедел жою, Түзету әрекеттерін әзірлеу және ауытқуларды жою.

		Білімдер: 1. Сауда кәсіпорнының жұмысын реттейтін заңнамалық және нормативтік-құқықтық құжаттар. 2. Бөлшек сауда және оқыту/персоналды басқару саласындағы еңбекті ұйымдастыру нормативтерін білу. 3. Тәртіптік жаза қолдану тәртібі мен түрлері.
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-
Еңбек функциясы 4: Шығындардың оңтайлы деңгейін қамтамасыз ету	Дағды 1: Шығындарды басқару	Машықтар: 1. Шығындарды азайту стратегиясын әзірлеу. 2. Бөлшек сауда дүкендерінің бюджетін қайта қарау стратегиясын әзірлеу. 3. Шығыстардың жоспарлы көрсеткіштерінің орындалуын бақылау.
		Білімдер: 1. Экономиканы, еңбекті ұйымдастыруды және басқаруды білу. 2. Бөлшек сауда желісінің бюджетін жоспарлау әдістерін білу
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-
Еңбек функциясы 5: Персоналды басқару	Дағды 1: Қызметкерлермен тиімді қарым-қатынас	Машықтар: 1. Жетекшілік ететін бөлімшенің жұмысын оңтайландыру және штат санын есептеуге қатысу. 2. Жетекшілік ететін бөлімшеде басшы лауазымдарға кандидаттарды іріктеуге қатысу. 3. Жалпы және жеке мақсаттар мен басымдықтарды белгілеу, олардың іске асырылуын бақылау. 4. Тапсырмаларды орындау процесін бақылау.
		Білімдер: 1. Еңбек заңнамасын білу. 2. Еңбекті ұйымдастыру және басқару туралы білім. 3. Персоналды материалдық және материалдық емес ынталандыру әдістері. 4. Персоналды бағалау және дамыту әдістері.
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	ұсынылмайды
Жеке құзыреттерге қойылатын талаптар:	Стресске төзімділік Әдептілік Сыпайылық Орындаушылық Қарым-қатынас Міндеттеме Жауапкершілік Ұйымдастырушылық Жанжалсыздық	
Техникалық регламенттер мен ұлттық стандарттардың тізімі:	-	
СБШ -нің ішіндегі басқа кәсіптермен байланыс:	СБШ-нің деңгейі:	Кәсіптің атауы:
	6	1420-0-017 Көтерме және бөлшек сауда қызметінің бастығы

4-ші тарау. Кәсіптік стандарттың техникалық деректері

20. Мемлекеттік органның атауы:  
Қазақстан Республикасының Сауда және интеграция министрлігі  
Орындаушы:  
, +7 (717) 275 06 72, mti@mti.gov.kz  
21. Өзірлеуге қатысатын ұйымдар (кәсіпорындар):

"QAZTRADE "Сауда саясатын дамыту орталығы" Акционерлік Қоғамы

Орындаушылар:

Адырбаев Марат Нурланович, +7 (717) 276 88 10, z\_bulatova@mail.ru

22. Кәсіптік біліктілік жөніндегі салалық кеңес: 8-ПР , 30.11.2023 г.

23. Кәсіптік біліктілік жөніндегі ұлттық орган: 11.12.2023 г.

24. «Атамекен» Қазақстан Республикасының Ұлттық кәсіпкерлер палатасы: 09.10.2023 г.

25. Нұсқа нөмірі және шығарылған жылы: Нұсқа 1, 2023 г.

26. Бағдарлы қайта қарау күні: 01.01.2026 г.