

Профессиональный стандарт: «Розничная торговля автомобилями и легкими автотранспортными средствами в торговых объектах с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше)»

## Глава 1. Общие положения

1. Область применения профессионального стандарта: В соответствии с пунктом 5 статьи 5 Закона Республики Казахстан "О профессиональных квалификациях" разработан профессиональный стандарт "Розничная торговля автомобилями и легкими автотранспортными средствами в торговых объектах с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше)", который предназначен для определения требований к уровню квалификации, компетентности, к содержанию, качеству и условиям труда работников и применяется в области торговой деятельности.

2. В настоящем профессиональном стандарте применяются следующие термины и определения:

1) Оптовая торговля – предпринимательская деятельность по реализации товаров, предназначенных для последующей продажи или иных целей, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием.

2) Магазин – капитальное стационарное строение или его часть, обеспеченные торговыми, подсобными, административно-бытовыми помещениями, а также помещениями для приема, хранения и подготовки товаров к продаже.

3) Розничная торговля – предпринимательская деятельность по продаже покупателю товаров, предназначенных для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью.

4) Товар – любой, не изъятый из оборота продукт труда, предназначенный для продажи или обмена.

3. В настоящем профессиональном стандарте применяются следующие сокращения:

1) КС – квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих, разработанный и утвержденный в соответствии с подпунктом 16-2) статьи 16 Трудового кодекса Республики Казахстан.

2) МСКО – международная стандартная классификация образования.

3) ЕТКС – единый тарифно – квалификационный справочник.

4) ОРК – отраслевая рамка квалификаций.

## Глава 2. Паспорт профессионального стандарта

4. Название профессионального стандарта: Розничная торговля автомобилями и легкими автотранспортными средствами в торговых объектах с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше)

5. Код профессионального стандарта: G45113007

6. Указание секции, раздела, группы, класса и подкласса согласно ОКЭД:

G Оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов

45 Оптовая и розничная торговля автомобилями и мотоциклами и их ремонт

45.1 Торговля автомобилями

45.11 Торговля автомобилями и легкими автотранспортными средствами

45.11.3 Розничная торговля автомобилями и легкими автотранспортными средствами в торговых объектах с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше)

7. Краткое описание профессионального стандарта: Торговля автомобилями и легкими автотранспортными средствами включает розничную торговлю новыми и поддержанными транспортными средствами: пассажирскими автомобилями, включая специализированные пассажирские автомобили, такие как машины скорой помощи, микроавтобусы и т.д. (весом не более 3,5 тонн), а также розничную торговлю внедорожными автотранспортными средствами (весом не более 3,5 тонн).

8. Перечень карточек профессий:

1) Менеджер по продаже автомобилей - 4 уровень ОРК

2) Агент по послепродажному сервисному обслуживанию клиентов - 5 уровень ОРК

3) Руководитель (управляющий) в торговле - 6 уровень ОРК

4) Руководитель категорийного менеджмента - 6 уровень ОРК

5) Руководитель универсама - 6 уровень ОРК

6) Заведующий предприятием розничной торговли - 6 уровень ОРК

7) Заведующий отделом (в торговле) - 6 уровень ОРК

8) Заведующий секцией (в торговле) - 6 уровень ОРК

9) Заведующий товарным комплексом - 6 уровень ОРК

10) Начальник отдела (в торговле) - 6 уровень ОРК

11) Начальник службы оптовой и розничной торговли - 6 уровень ОРК

## Глава 3. Карточки профессий

9. Карточка профессии «Менеджер по продаже автомобилей»:

Код группы:	2433-1		
Код наименования занятия:	-		
Наименование профессии:	Менеджер по продаже автомобилей		
Уровень квалификации по ОРК:	4		
подуровень квалификации по ОРК:			
Уровень квалификации по ЕТКС, КС и др типовых квалификационных характеристик:			
Уровень профессионального образования:	Уровень образования:	Специальность:	Квалификация:
	-	-	-
Уровень профессионального образования:	Уровень образования:	Специальность:	Квалификация:
	высшее образование (бакалавриат, специалитет, ординатура)	-	-
Требования к опыту работы:			
Связь с неформальным и информальным образованием:	не требуется		
Другие возможные наименования профессии:			
Основная цель деятельности:	Продажа товаров и услуг компании, расширение круга клиентов и поддержание партнерских отношений с ними.		
<b>Описание трудовых функций</b>			
Перечень трудовых функций:	Обязательные трудовые функции:	1. Формирование клиентской базы 2. Ведение преддоговорной работы и предпродажных мероприятий. 3. Продажа продукции и обеспечение выполнения договорных обязательств	
	Дополнительные трудовые функции:		
Трудовая функция 1: Формирование клиентской базы	Навык 1: Поиск и выявление потенциальных клиентов	Умения:	1. Работать с посетителями торгового объекта с целью выявления намерений покупки продукции. 2. Запрашивать информацию у посетителей о лицах, потенциально заинтересованных в продукции и услугах. 3. Вести мониторинг открытых информационных ресурсов, социальных сетей, форумов с целью выявления лиц, заинтересованных в покупке автомобиля или запасных частей. 4. Вести деловую переписку. 5. Обеспечивать конфиденциальность полученной информации.
		Знания:	1. Законодательство Республики Казахстан в области работы с конфиденциальной информацией. 2. Техника ведения переговоров. 3. Техника продаж. 4. Методика выявления потребностей клиента. 5. Специализированные программные продукты торговых фирм и дилерских центров. 6. Основы межличностных отношений. 7. Этика делового общения.
		Возможность признания навыка:	-

	<p><b>Навык 2:</b> Сбор, обработка, анализ и актуализация информации о клиентах и их потребностях</p>	<p><b>Умения:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных.</li> <li>2. Проводить анализ потребностей клиентов, и выявлять наиболее часто встречаемые потребности.</li> <li>3. Работать со специализированным программным обеспечением торговых фирм и дилерских центров.</li> </ol> <p><b>Знания:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Законодательство Республики Казахстан в области работы с конфиденциальной информацией.</li> <li>2. Принципы корпоративной культуры.</li> <li>3. Техника ведения переговоров.</li> <li>4. Техника продаж.</li> <li>5. Основы статистики.</li> <li>6. Методика выявления потребностей клиента.</li> <li>7. Методы управления временем.</li> <li>8. Основы делопроизводства.</li> <li>9. Современное программное обеспечение, применяемое в торговых фирмах и дилерских центрах.</li> <li>10. Этика делового общения.</li> </ol>
	<p>Возможность признания навыка:</p>	<p>-</p>
	<p><b>Навык 3:</b> Мониторинг деятельности конкурентов</p>	<p><b>Умения:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Анализировать деятельность конкурентов.</li> <li>2. Использовать информационные базы данных торговых фирм и дилерских центров по продаже автомобилей.</li> <li>3. Проводить опрос потенциальных клиентов о преимуществах и недостатках продукции конкурентов.</li> <li>4. Проводить мониторинг активности конкурентов на сайтах и страничках в социальных сетях</li> </ol> <p><b>Знания:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Методы сбора информации (опрос, наблюдение).</li> <li>2. Конкуренты в сегменте рынка.</li> <li>3. Основы маркетинга.</li> <li>4. Методики анализа конкурентной среды.</li> </ol>
	<p>Возможность признания навыка:</p>	<p>-</p>
<p><b>Трудовая функция 2:</b> Ведение преддоговорной работы и предпродажных мероприятий.</p>	<p><b>Навык 1:</b> Информирование клиентов о технических характеристиках и потребительских свойствах продукции</p>	<p><b>Умения:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Предоставлять информацию клиенту по продукции и услугам в доступной форме.</li> <li>2. Вовлекать в презентацию клиента.</li> <li>3. Проводить тест-драйв/пробную поездку, демонстрируя выгоды для клиента с учетом техники продаж и стандартов организации.</li> <li>4. Обеспечивать безопасность клиента при проведении тест-драйва/пробной поездки.</li> <li>5. Оформлять соответствующую документацию для проведения тест-драйва/пробной поездки в соответствии со стандартами организации.</li> </ol>

	<p>Знания:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Основы межличностных отношений.</li> <li>2. Техники продаж.</li> <li>3. Техника ведения переговоров.</li> <li>4. Методика проведения презентаций.</li> <li>5. Методы управления временем.</li> <li>6. Принципы корпоративной культуры.</li> <li>7. Устройство и особенности конструкции транспортного средства: двигателя, трансмиссии, систем безопасности, кузова.</li> <li>8. Современное программное обеспечение торговой фирмы или дилерского центра.</li> <li>9. Этика делового общения.</li> <li>10. Правила дорожного движения.</li> </ol>
Возможность признания навыка:	-
<p>Навык 2: Подготовка, проведение и анализ результатов преддоговорной работы с клиентами</p>	<p>Умения:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Проводить преддоговорную работу в части обсуждения окончательных условий договора.</li> <li>2. Проводить калькуляцию окончательной стоимости продаваемого товара.</li> <li>3. Анализировать результаты преддоговорной работы с клиентом и разрабатывать план дальнейших действий.</li> <li>4. Фиксировать результаты преддоговорной работы в установленной форме.</li> </ol> <p>Знания:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Основы кредитования.</li> <li>2. Основы межличностных отношений.</li> <li>3. Техника ведения переговоров.</li> <li>4. Принципы корпоративной культуры.</li> <li>5. Устройство и особенности конструкции транспортного средства: двигателя, трансмиссии, систем безопасности, кузова.</li> <li>6. Специализированные программные продукты торговых фирм и дилерских центров.</li> <li>7. Этика делового общения.</li> </ol>
Возможность признания навыка:	-
<p>Навык 3: Стимулирование клиентов на заключение сделки</p>	<p>Умения:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Убедить клиента в необходимости купить продукцию компании.</li> <li>2. Работать с возражениями клиента.</li> <li>3. Организовывать взаимодействие клиента со смежными структурами организации.</li> <li>4. Обеспечивать конфиденциальность полученной информации.</li> <li>5. Применять техники и методы ведения деловых переговоров.</li> <li>6. Разрешать конфликтные ситуации.</li> </ol>

		<p>Знания:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Основы маркетинга.</li> <li>2. Основы организации послепродажного обслуживания.</li> <li>3. Основы кредитования.</li> <li>4. Основы делопроизводства.</li> <li>5. Основы межличностных отношений.</li> <li>6. Техники продаж.</li> <li>7. Техника ведения переговоров.</li> <li>8. Принципы корпоративной культуры.</li> <li>9. Устройство и особенности конструкции транспортного средства: двигателя, трансмиссии, систем безопасности, кузова.</li> <li>10. Этика делового общения.</li> </ol>
	Возможность признания навыка:	-
Трудовая функция 3: Продажа продукции и обеспечение выполнения договорных обязательств	Навык 1: Сопровождение клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции	<p>Умения:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Оформлять и согласовывать договор в соответствии с Гражданским Кодексом РК.</li> <li>2. Подготавливать документацию для формирования заказа продукции в производство</li> <li>3. Следить за соблюдением сроков поставки и информировать клиента о возможных изменениях.</li> <li>4. Отслеживать движение продукта от организации-производителя до места реализации.</li> <li>5. Оформлять заказ на установку дополнительного оборудования.</li> <li>6. Взаимодействовать со смежными структурами.</li> <li>7. Планировать и контролировать поступление денежных средств.</li> <li>8. Осуществлять/контролировать отгрузку/выдачу продукции клиенту.</li> <li>9. Оформлять сопроводительную документацию при отгрузке/выдаче продукции.</li> <li>10. Осуществлять урегулирование спорных вопросов, претензий.</li> <li>11. Использовать программные продукты торговых фирм и дилерских центров.</li> </ol> <p>Знания:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Принципы корпоративной культуры.</li> <li>2. Основы менеджмента.</li> <li>3. Основы маркетинга.</li> <li>4. Основы кредитования.</li> <li>5. Основы страхования.</li> <li>6. Основы таможенного права.</li> <li>7. Основы бухгалтерского и складского учета.</li> <li>8. Основы межличностных отношений.</li> <li>9. Принципы и порядок ведения претензионной работы.</li> <li>10. Принципы ведения деловых переговоров.</li> <li>11. Этика делового общения.</li> <li>12. Специализированные программные продукты торговых фирм и дилерских центров.</li> </ol>
	Возможность признания навыка:	-

	<p><b>Навык 2:</b> Мониторинг и контроль выполнения условий договоров</p>	<p><b>Умения:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Следить за соблюдением сроков поставки и информировать клиента о возможных изменениях.</li> <li>2. Отслеживать движение продукта от организации-производителя до места реализации.</li> <li>3. Взаимодействовать со смежными структурами.</li> <li>4. Принимать корректирующие меры по соблюдению договорных обязательств.</li> <li>5. Планировать и контролировать поступление денежных средств.</li> <li>6. Осуществлять урегулирование спорных вопросов, претензий.</li> <li>7. Использовать программные продукты торговых фирм и дилерских центров.</li> <li>8. Разрешать конфликтные ситуации</li> </ol>	
		<p><b>Знания:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Основы таможенного права.</li> <li>2. Основы бухгалтерского и складского учета.</li> <li>3. Основы логистики.</li> <li>4. Основы делопроизводства.</li> <li>5. Методы управления временем.</li> <li>6. Принципы и порядок ведения претензионной работы.</li> <li>7. Принципы ведения деловых переговоров.</li> <li>8. Этика делового общения.</li> <li>9. Специализированные программные продукты торговых фирм и дилерских центров.</li> </ol>	
	<p>Возможность признания навыка:</p>	<p>не рекомендуется</p>	
<p>Требования к личностным компетенциям:</p>	<p>Честность Порядочность Исполнительность Ответственность Внимательность Коммуникабельность Аккуратность Дисциплинированность Уравновешенность</p>		
<p>Список технических регламентов и национальных стандартов:</p>	-		
<p>Связь с другими профессиями в рамках ОРК:</p>	<p>Уровень ОРК: 5</p>	<p>Наименование профессии: 3322-1-002 Агент по послепродажному сервисному обслуживанию клиентов</p>	
<p>10. Карточка профессии «Агент по послепродажному сервисному обслуживанию клиентов»:</p>			
<p>Код группы:</p>	3322-1		
<p>Код наименования занятия:</p>	3322-1-002		
<p>Наименование профессии:</p>	Агент по послепродажному сервисному обслуживанию клиентов		
<p>Уровень квалификации по ОРК:</p>	5		
<p>подуровень квалификации по ОРК:</p>			
<p>Уровень квалификации по ЕТКС, КС и др типовых квалификационных характеристик:</p>			
<p>Уровень профессионального образования:</p>	<p>Уровень образования: -</p>	<p>Специальность: -</p>	<p>Квалификация: -</p>
	<p>Уровень образования: послесреднее образование (прикладной бакалавриат)</p>	<p>Специальность: -</p>	<p>Квалификация: -</p>
<p>Требования к опыту работы:</p>			

Связь с неформальным и информальным образованием:	не требуется	
Другие возможные наименования профессии:		
Основная цель деятельности:	Консультация клиентов по сервисному и гарантийному обслуживанию автомобилей, продажа товаров и услуг компании, расширение круга клиентов и поддержание партнерских отношений с ними	
Описание трудовых функций		
Перечень трудовых функций:	Обязательные трудовые функции:	1. 1. Послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиента 2. Продажа запасных частей и расходных материалов и организация работ по сервисному и гарантийному обслуживанию автомобилей
	Дополнительные трудовые функции:	
Трудовая функция 1: 1. Послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиента	Навык 1: Информационно-справочное консультирование клиентов	Умения:
		1. Консультировать клиентов по вопросам сервисного и гарантийного обслуживания автомобилей. 2. Разрабатывать план послепродажного сопровождения клиента. 3. Инициировать контакт с клиентом с целью установления долгосрочных отношений. 4. Выделять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных. 5. Вести деловую переписку. 6. Использовать программные продукты торговых фирм и дилерских центров. 7. Разрешать конфликтные ситуации.
		Знания:
		1. Принципы корпоративной культуры. 2. Основы делопроизводства. 3. Основы межличностных отношений. 4. Устройство и особенности конструкции транспортного средства: двигателя, трансмиссии, систем безопасности, кузова. 5. Принципы и порядок ведения претензионной работы. 6. Принципы ведения деловых переговоров.
	Возможность признания навыка:	-
Трудовая функция 2:	Навык 2: Контроль степени удовлетворенности клиентов качеством обслуживания	Умения:
		1. Собирать информацию об уровне удовлетворенности клиента качеством предоставления услуг посредством проведения опросов. 2. Соблюдать конфиденциальность информации о клиенте. 3. Использовать программные продукты торговых фирм и дилерских центров. 4. Разрешать конфликтные ситуации.
		Знания:
	1. Принципы корпоративной культуры. 2. Методы проведения опросов в различных формах. 3. Основы межличностных отношений. 4. Устройство и особенности конструкции транспортного средства: двигателя, трансмиссии, систем безопасности, кузова. 5. Принципы и порядок ведения претензионной работы. 6. Принципы ведения деловых переговоров.	
Возможность признания навыка:	-	

Продажа запасных частей и расходных материалов и организация работ по сервисному и гарантийному обслуживанию автомобилей	Навык 1: Прием заявок на сервисное и гарантийное обслуживание	Умения: 1. Принимать и фиксировать заявки на сервисное и гарантийное обслуживание автомобилей. 2. Вести деловые переговоры. 3. Вести деловую переписку. 4. Соблюдать конфиденциальность информации о клиенте. 5. Использовать программные продукты торговых фирм и дилерских центров.
		Знания: 1. Основы делопроизводства. 2. Основы межличностных отношений. 3. Устройство и особенности конструкции транспортного средства: двигателя, трансмиссии, систем безопасности, кузова. 4. Принципы ведения деловых переговоров.
	Возможность признания навыка:	-
	Навык 2: Подбор и продажа запасных частей и расходных материалов к автомобилям	Умения: 1 Разрабатывать рекомендации для клиента по сервисному обслуживанию автомобиля. 2 Работать с каталогами запасных частей и расходных материалов к автомобилям. 3 Использовать программные продукты торговых фирм и дилерских центров. 4 Составление первичной документации на отпуск товаров со склада.
		Знания: 1. Устройство и особенности конструкции транспортного средства: двигателя, трансмиссии, систем безопасности, кузова. 2. Основы межличностных отношений. 3. Основы бухгалтерского учета. 4. Специализированные программные продукты торговых фирм и дилерских центров
	Возможность признания навыка:	-
	Навык 3: Организация работ по гарантийному и сервисному обслуживанию автомобилей	Умения: 1. Составлять перечень работ в рамках гарантийного и сервисного обслуживания автомобиля. 2. Проводить расчет необходимого количества рабочего времени для проведения сервисного обслуживания автомобиля. 3. Составлять договора о сервисном обслуживании автомобиля. 4. Составлять акт о выполненных работах или оказанных услугах. 5. Составлять акт приема/передачи автомобиля. 6. Проводить контроль качества проведенных работ по гарантийному и сервисному обслуживанию автомобиля.
		Знания: 1. Устройство и особенности конструкции транспортного средства: двигателя, трансмиссии, систем безопасности, кузова. 2. Основы межличностных отношений. 3. Основы бухгалтерского учета. 4. Специализированные программные продукты торговых фирм и дилерских центров.

	Возможность признания навыка:	не рекомендуется	
Требования к личностным компетенциям:	Честность Порядочность Исполнительность Ответственность Коммуникабельность Внимательность Аккуратность Дисциплинированность		
Список технических регламентов и национальных стандартов:	-		
Связь с другими профессиями в рамках ОРК:	Уровень ОРК:	Наименование профессии:	
	11. Карточка профессии «Руководитель (управляющий) в торговле»:		
Код группы:	1420-0		
Код наименования занятия:	1420-0-017		
Наименование профессии:	Руководитель (управляющий) в торговле		
Уровень квалификации по ОРК:	6		
подуровень квалификации по ОРК:			
Уровень квалификации по ЕТКС, КС и др типовых квалификационных характеристик:	-		
Уровень профессионального образования:	Уровень образования: высшее образование (бакалавриат, специалитет, ординатура)	Специальность: -	Квалификация: -
Требования к опыту работы:			
Связь с неформальным и информальным образованием:			
Другие возможные наименования профессии:			
Основная цель деятельности:	Организация и управление деятельностью компании, эффективное управление ресурсами магазинов ритейл сети в целях его успешного функционирования и развития		
Описание трудовых функций			
Перечень трудовых функций:	Обязательные трудовые функции:	1. 1. Стратегическое и оперативное управление магазинами ритейл сети 2. Анализ конкурентной среды 3. Контроль работы магазинов 4. Обеспечение оптимального уровня расходов 5. Управление персоналом	
	Дополнительные трудовые функции:		
Трудовая функция 1: 1. Стратегическое и оперативное управление магазинами ритейл сети	Навык 1: Обеспечение стратегического плана развития	Умения:	
		1. Обеспечение выполнения плана продаж по качественным и количественным показателям по всем магазинам торговой сети. 2. Увеличение товарооборота с целью достижения стабильного прироста продаж. 3. Участие в формировании стратегического и тактического планов развития ритейл компании. 4. Контроль выполнения планов развития и расширения торговой сети.	

		Знания:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Знание различных методологий продаж.</li> <li>2. Аналитика продаж, планирование и прогнозирование</li> <li>3. Знания экономики, организации труда и управления.</li> </ol>
	Возможность признания навыка:	-
	Навык 2: Оперативное управление магазинами	Умения:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Управление деятельностью торговой сети в соответствии со стратегическими целями.</li> <li>2. Контроль эффективности работы (KPI).</li> <li>3. Выстраивание и оптимизация бизнес-процессов.</li> <li>4. Контроль соблюдения стандартов, процедур, бизнес-процессов, а также технологии работы магазинов.</li> <li>5. Разработка стратегии по эффективности и актуализации действующих стандартов, процедур, бизнес-процессов, технологий.</li> <li>6. Контроль процесса и соблюдение графика развития торговой сети.</li> <li>7. Реализация решений вышестоящего руководства в рамках курируемого направления.</li> </ol>
		Знания:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Знания организации труда и управления.</li> <li>2. Методики и системы управления рисками.</li> <li>3. Степень MBA</li> </ol>
	Возможность признания навыка:	-
Трудовая функция 2: Анализ конкурентной среды	Навык 1: Мониторинг конкурентов и разработка мер по развитию	Умения:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Подготовка аналитических отчетов по магазинам и их конкурентной среде.</li> <li>2. Мониторинг конкурентной среды ритейл сети (новые конкуренты, акции, технологии и т.д.).</li> <li>3. Разработка стратегии по повышению конкурентоспособности Компании.</li> </ol>
		Знания:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Знание маркетинга.</li> <li>2. Знание методов исследования конкурентов.</li> </ol>
	Возможность признания навыка:	-
Трудовая функция 3: Контроль работы магазинов	Навык 1: Мониторинг деятельности магазинов на соответствие внутренним и государственным стандартам	Умения:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Участие в проверках государственными органами.</li> <li>2. Оперативное устранение замечаний, выявленных при проверках государственными органами, выработка корректирующих действий и устранение отклонений.</li> </ol>
		Знания:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Законодательных и нормативно-правовых документов, регламентирующих работу предприятия торговли.</li> <li>2. Знание нормативов организации труда в сфере ретейла и обучения/управления персоналом.</li> <li>3. Порядок наложения и виды дисциплинарных взысканий.</li> </ol>
	Возможность признания навыка:	-
Трудовая функция 4: Обеспечение оптимального уровня расходов		

	Навык 1: Управление затратами	Умения:	
		1. Разработка стратегии по снижению расходов. 2. Разработка стратегии по пересмотру бюджета магазинов ритейл сети. 3. Контроль выполнения плановых показателей расходов.	
		Знания:	
		1. Знание экономики, организации труда и управления. 2. Знание методов планирования бюджета ритейл сети.	
	Возможность признания навыка:	-	
Трудовая функция 5: Управление персоналом	Навык 1: Эффективное взаимодействие с персоналом	Умения:	
		1. Оптимизация работы и участие в расчете штатной численности курируемого подразделения. 2. Участие в подборе кандидатов на руководящие должности в курируемом подразделении. 3. Постановка общих и индивидуальных целей и приоритетов, контроль их реализации. 4. Контроль процесса выполнения поставленных задач.	
		Знания:	
		1. Знание трудового законодательства. 2. Знания организации труда и управления. 3. Методы материального и нематериального стимулирования персонала. 4. Методы оценки и развития персонала.	
	Возможность признания навыка:	не рекомендуется	
Требования к личностным компетенциям:	Честность Ответственность Внимательность Аккуратность Дисциплинированность Стрессоустойчивость		
Список технических регламентов и национальных стандартов:	-		
Связь с другими профессиями в рамках ОРК:	Уровень ОРК:	Наименование профессии:	
	6	2431-3-001 Агент по связям с общественностью	
	6	2431-1 Аналитики по маркетингу и исследованию рынка	
	6	1420-0-015 Начальник службы оптовой и розничной торговли	
12. Карточка профессии «Руководитель категорийного менеджмента»:			
Код группы:	1420-0		
Код наименования занятия:	1420-0-018		
Наименование профессии:	Руководитель категорийного менеджмента		
Уровень квалификации по ОРК:	6		
подуровень квалификации по ОРК:			
Уровень квалификации по ЕТКС, КС и др типовых квалификационных характеристик:	-		
Уровень профессионального образования:	Уровень образования: высшее образование (бакалавриат, специалитет, ординатура)	Специальность: -	Квалификация: -

Требования к опыту работы:		
Связь с неформальным и информальным образованием:	не требуется	
Другие возможные наименования профессии:		
Основная цель деятельности:	Управлением ассортиментом реализуемой продукции с целью увеличения объемов продаж.	
Описание трудовых функций		
Перечень трудовых функций:	Обязательные трудовые функции:	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Формирование и управление товарной категорией/ассортиментом</li> <li>2. Ценообразование и продвижение товара</li> <li>3. Анализ эффективности мероприятий и продаж по категории</li> </ol>
	Дополнительные трудовые функции:	
Трудовая функция 1: Формирование и управление товарной категорией/ассортиментом	Навык 1: Закупка товаров по выгодным ценам	Умения:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Проводить анализ поставщиков.</li> <li>2. Осуществлять выбор поставщика.</li> <li>3. Проводить анализ конкурентов аналогичной продукции.</li> <li>4. Осуществлять договорную работу.</li> <li>5. Формировать ассортимент продукции внутри определенной категории.</li> <li>6. Организовывать закупку, доставку, хранение и учет товаров, контролировать сроки годности.</li> </ol>
		Знания:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Порядок проведения факторного и сравнительного анализа поставщиков.</li> <li>2. Способы формирования заказов.</li> <li>3. Товарная матрица.</li> <li>4. Требования к составлению коммерческих предложений, договоров.</li> <li>5. Законодательные и нормативно-правовые акты Республики Казахстан по вопросам торговли.</li> <li>6. Правила организации доставки и хранения товаров.</li> <li>7. Основы бухгалтерского учета.</li> </ol>
	Возможность признания навыка:	-
	Навык 2: Доставка товаров в торговую сеть с наименьшими затратами	Умения:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Формирует заказы товаров подотчетных категорий на основе отчетов продаж.</li> <li>2. Распределяет, размещает заказы в торговых сетях.</li> <li>3. Контролирует своевременное поступление заказанных товаров в магазины.</li> <li>4. Контролирует выполнение утвержденных условий поставок товаров подотчетных категорий.</li> <li>5. Контролирует наличие полного ассортимента товаров подотчетных категорий в торговых залах.</li> </ol>
		Знания:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Основы логистики.</li> <li>2. Торговое оборудование, рекламные материалы, порядок выкладки товара в торговых залах, шоу-румах и т.п.</li> <li>3. Виды и технологии мерчендайзинга.</li> <li>4. Инструменты выкладки и размещения товаров.</li> <li>5. Организационная структура организации.</li> <li>6. Политика распределения продукции.</li> <li>7. Принципы ценообразования.</li> </ol>

	Возможность признания навыка:	-
Трудовая функция 2: Ценообразование и продвижение товара	Навык 1: Формирование цены реализуемой продукции	Умения:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Производить расчет себестоимости и цены реализуемой продукции.</li> <li>2. Создавать оптовые и розничные прайс-листы.</li> <li>3. Формировать предложения о величине наценки на подотчетные категории и отдельные виды товаров.</li> <li>4. Формировать предложения об изменении розничных цен товаров подотчетных категорий.</li> </ol>
		Знания:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Подходы к формированию стоимости товара.</li> <li>2. Виды издержек.</li> <li>3. Методы калькуляции.</li> <li>4. Специализированные программные продукты для расчета себестоимости и цены продукции.</li> </ol>
	Возможность признания навыка:	-
	Навык 2: Продвижение товара	Умения:
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Разрабатывать стратегию продвижения товара на целевые рынки.</li> <li>2. Разрабатывать и проводить рекламные мероприятия и акции.</li> <li>3. Проводить обучение по ассортименту реализуемой продукции.</li> <li>4. Формирует ассортимент в подотчетных категориях товаров (ассортиментную матрицу).</li> </ol>		
Знания:		
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Техники активного слушания.</li> <li>2. Работа с возражениями и сомнениями.</li> <li>3. Техники продаж.</li> <li>4. Виды рекламы.</li> <li>5. Законодательное регулирование рекламной деятельности.</li> </ol>		
Возможность признания навыка:	-	
Трудовая функция 3: Анализ эффективности мероприятий и продаж по категории	Навык 1: Анализ продаж и прибыльности отдельных товаров и категорий в целом	Умения:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Собирать первичную информацию об объемах реализованной продукции.</li> <li>2. Производить анализ экономической эффективности продаж отдельных товаров и категорий в целом.</li> <li>3. Взаимодействовать с представителями покупателей.</li> </ol>
		Знания:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Планирование деятельности предприятия.</li> <li>2. Экономические и финансовые показатели деятельности, их расчет.</li> <li>3. Техники переговоров и проведения деловых встреч.</li> <li>4. Правила и техники общения.</li> <li>5. Этика деловых отношений.</li> <li>6. Коммуникационные технологии.</li> </ol>
	Возможность признания навыка:	-
	Навык 2: Разработка маркетинговых мероприятий для продвижения товара	Умения:
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Информировать потребителей о товарах и его параметрах.</li> <li>2. Позиционировать товары на рынке согласно разработанной стратегии.</li> <li>3. Разрабатывать системы стимулирования участников системы сбыта.</li> </ol>		

		Знания:	
		1. Методы и инструменты ведения формирования спроса и стимулирования сбыта. 2. Виды рекламы. 3. Нормативно-правовая база РК, регламентирующая рекламную деятельность.	
	Возможность признания навыка:	не рекомендуется	
Требования к личностным компетенциям:	Честность Порядочность Исполнительность Ответственность Внимательность Аккуратность Дисциплинированность Уравновешенность		
Список технических регламентов и национальных стандартов:	-		
Связь с другими профессиями в рамках ОРК:	Уровень ОРК:	Наименование профессии:	
	6	1420-0-015 Начальник службы оптовой и розничной торговли	
13. Карточка профессии «Руководитель универсама»:			
Код группы:	1420-0		
Код наименования занятия:	1420-0-019		
Наименование профессии:	Руководитель универсама		
Уровень квалификации по ОРК:	6		
подуровень квалификации по ОРК:			
Уровень квалификации по ЕТКС, КС и др типовых квалификационных характеристик:	-		
Уровень профессионального образования:	Уровень образования: высшее образование (бакалавриат, специалитет, ординатура)	Специальность: -	Квалификация: -
Требования к опыту работы:			
Связь с неформальным и информальным образованием:	не требуется		
Другие возможные наименования профессии:			
Основная цель деятельности:	Организация и управление деятельностью компании, эффективное управление ресурсами магазинов ритейл сети в целях его успешного функционирования и развития		
Описание трудовых функций			
Перечень трудовых функций:	Обязательные трудовые функции:	1. Стратегическое и оперативное управление магазинами ритейл сети 2. Анализ конкурентной среды 3. Контроль работы магазинов 4. Обеспечение оптимального уровня расходов 5. Управление персоналом	
	Дополнительные трудовые функции:		
Трудовая функция 1: Стратегическое и оперативное управление магазинами ритейл сети			

	Навык 1: Обеспечение стратегического плана развития	Умения: 1. Обеспечение выполнения плана продаж по качественным и количественным показателям по всем магазинам торговой сети. 2. Увеличение товарооборота с целью достижения стабильного прироста продаж. 3. Участие в формировании стратегического и тактического планов развития ритейл компании. 4. Контроль выполнения планов развития и расширения торговой сети.
		Знания: 1. Знание различных методологий продаж. 2. Аналитика продаж, планирование и прогнозирование 3. Знания экономики, организации труда и управления.
	Возможность признания навыка:	-
	Навык 2: Оперативное управление магазинами	Умения: 1. Управление деятельностью торговой сети в соответствии со стратегическими целями. 2. Контроль эффективности работы (KPI). 3. Выстраивание и оптимизация бизнес-процессов. 4. Контроль соблюдения стандартов, процедур, бизнес-процессов, а также технологии работы магазинов. 5. Разработка стратегии по эффективности и актуализации действующих стандартов, процедур, бизнес-процессов, технологий. 6. Контроль процесса и соблюдение графика развития торговой сети. 7. Реализация решений вышестоящего руководства в рамках курируемого направления.
		Знания: 1. Знания организации труда и управления. 2. Методики и системы управления рисками. 3. Степень MBA
	Возможность признания навыка:	-
Трудовая функция 2: Анализ конкурентной среды	Навык 1: Мониторинг конкурентов и разработка мер по развитию	Умения: 1. Подготовка аналитических отчетов по магазинам и их конкурентной среде. 2. Мониторинг конкурентной среды ритейл сети (новые конкуренты, акции, технологии и т.д.). 3. Разработка стратегии по повышению конкурентоспособности Компании.
		Знания: 1. Знание маркетинга. 2. Знание методов исследования конкурентов.
	Возможность признания навыка:	-
Трудовая функция 3: Контроль работы магазинов	Навык 1: Мониторинг деятельности магазинов на соответствие внутренним и государственным стандартам	Умения: 1. Участие в проверках государственными органами. 2. Оперативное устранение замечаний, выявленных при проверках государственными органами, выработка корректирующих действий и устранение отклонений.

		Знания: 1. Законодательных и нормативно-правовых документов, регламентирующих работу предприятия торговли. 2. Знание нормативов организации труда в сфере ретейла и обучения/управления персоналом. 3. Порядок наложения и виды дисциплинарных взысканий.
	Возможность признания навыка:	-
Трудовая функция 4: Обеспечение оптимального уровня расходов	Навык 1: Управление затратами	Умения: 1. Разработка стратегии по снижению расходов. 2. Разработка стратегии по пересмотру бюджета магазинов ритейл сети. 3. Контроль выполнения плановых показателей расходов.
		Знания: 1. Знание экономики, организации труда и управления. 2. Знание методов планирования бюджета ритейл сети.
	Возможность признания навыка:	-
Трудовая функция 5: Управление персоналом	Навык 1: Эффективное взаимодействие с персоналом	Умения: 1. Оптимизация работы и участие в расчете штатной численности курируемого подразделения. 2. Участие в подборе кандидатов на руководящие должности в курируемом подразделении. 3. Постановка общих и индивидуальных целей и приоритетов, контроль их реализации. 4. Контроль процесса выполнения поставленных задач.
		Знания: 1. Знание трудового законодательства. 2. Знания организации труда и управления. 3. Методы материального и нематериального стимулирования персонала. 4. Методы оценки и развития персонала.
	Возможность признания навыка:	не рекомендуется
Требования к личностным компетенциям:	Честность Ответственность Внимательность Аккуратность Дисциплинированность Стрессоустойчивость	
Список технических регламентов и национальных стандартов:	-	
Связь с другими профессиями в рамках ОРК:	Уровень ОРК:	Наименование профессии:
	6	2431-1 Аналитики по маркетингу и исследованию рынка
	6	1420-0-015 Начальник службы оптовой и розничной торговли
14. Карточка профессии «Заведующий предприятием розничной торговли»:		
Код группы:	1420-0	
Код наименования занятия:	1420-0-008	
Наименование профессии:	Заведующий предприятием розничной торговли	
Уровень квалификации по ОРК:	6	
подуровень квалификации по ОРК:		

Уровень квалификации по ЕТКС, КС и др типовых квалификационных характеристик:			
Уровень профессионального образования:	Уровень образования: высшее образование (бакалавриат, специалитет, ординатура)	Специальность: -	Квалификация: -
Требования к опыту работы:			
Связь с неформальным и информальным образованием:	не требуется		
Другие возможные наименования профессии:			
Основная цель деятельности:	Руководители (управляющие) в розничной торговле планируют, организуют, координируют и контролируют деятельность организаций, которые продают товары в розничной торговой сети. Они несут ответственность за бюджет, штатное расписание, руководство магазинами или их структурными подразделениями в рамках магазина, продающими отдельные виды товарной продукции.		
<b>Описание трудовых функций</b>			
Перечень трудовых функций:	Обязательные трудовые функции:	1. Стратегическое и оперативное управление магазинами ритейл сети 2. Анализ конкурентной среды 3. Контроль работы магазинов 4. Обеспечение оптимального уровня расходов 5. Управление персоналом	
	Дополнительные трудовые функции:		
Трудовая функция 1: Стратегическое и оперативное управление магазинами ритейл сети	Навык 1: Обеспечение стратегического плана развития	Умения:	1. Обеспечение выполнения плана продаж по качественным и количественным показателям по всем магазинам торговой сети. 2. Увеличение товарооборота с целью достижения стабильного прироста продаж. 3. Участие в формировании стратегического и тактического планов развития ритейл компании. 4. Контроль выполнения планов развития и расширения торговой сети.
		Знания:	1. Знание различных методологий продаж. 2. Аналитика продаж, планирование и прогнозирование 3. Знания экономики, организации труда и управления.
	Возможность признания навыка:	-	
	Навык 2: Оперативное управление магазинами	Умения:	1. Управление деятельностью торговой сети в соответствии со стратегическими целями. 2. Контроль эффективности работы (KPI). 3. Выстраивание и оптимизация бизнес-процессов. 4. Контроль соблюдения стандартов, процедур, бизнес-процессов, а также технологии работы магазинов. 5. Разработка стратегии по эффективности и актуализации действующих стандартов, процедур, бизнес-процессов, технологий. 6. Контроль процесса и соблюдение графика развития торговой сети. 7. Реализация решений вышестоящего руководства в рамках курируемого направления.

		Знания:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Знания организации труда и управления.</li> <li>2. Методики и системы управления рисками.</li> <li>3. Степень MBA</li> </ol>
	Возможность признания навыка:	-
Трудовая функция 2: Анализ конкурентной среды	Навык 1: Мониторинг конкурентов и разработка мер по развитию	Умения:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Подготовка аналитических отчетов по магазинам и их конкурентной среде.</li> <li>2. Мониторинг конкурентной среды ритейл сети (новые конкуренты, акции, технологии и т.д.).</li> <li>3. Разработка стратегии по повышению конкурентоспособности Компании.</li> </ol>
	Знания:	
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Знание маркетинга.</li> <li>2. Знание методов исследования конкурентов.</li> </ol>
	Возможность признания навыка:	-
Трудовая функция 3: Контроль работы магазинов	Навык 1: Мониторинг деятельности магазинов на соответствие внутренним и государственным стандартам	Умения:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Участие в проверках государственными органами.</li> <li>2. Оперативное устранение замечаний, выявленных при проверках государственными органами, выработка корректирующих действий и устранение отклонений.</li> </ol>
	Знания:	
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Законодательных и нормативно-правовых документов, регламентирующих работу предприятия торговли.</li> <li>2. Знание нормативов организации труда в сфере ретейла и обучения/управления персоналом.</li> <li>3. Порядок наложения и виды дисциплинарных взысканий.</li> </ol>
	Возможность признания навыка:	-
Трудовая функция 4: Обеспечение оптимального уровня расходов	Навык 1: Управление затратами	Умения:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Разработка стратегии по снижению расходов.</li> <li>2. Разработка стратегии по пересмотру бюджета магазинов ритейл сети.</li> <li>3. Контроль выполнения плановых показателей расходов.</li> </ol>
	Знания:	
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Знание экономики, организации труда и управления.</li> <li>2. Знание методов планирования бюджета ритейл сети.</li> </ol>
	Возможность признания навыка:	-
Трудовая функция 5: Управление персоналом	Навык 1: Эффективное взаимодействие с персоналом	Умения:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Оптимизация работы и участие в расчете штатной численности курируемого подразделения.</li> <li>2. Участие в подборе кандидатов на руководящие должности в курируемом подразделении.</li> <li>3. Постановка общих и индивидуальных целей и приоритетов, контроль их реализации.</li> <li>4. Контроль процесса выполнения поставленных задач.</li> </ol>

		Знания:	
		1. Знание трудового законодательства. 2. Знания организации труда и управления. 3. Методы материального и нематериального стимулирования персонала. 4. Методы оценки и развития персонала.	
	Возможность признания навыка:	не рекомендуется	
Требования к личностным компетенциям:	Самостоятельное управление и контроль процессами трудовой деятельности Умение принимать самостоятельные решения; Стрессоустойчивость Порядочность Вежливость Исполнительность Коммуникабельность Целеустремленность Ответственность Организованность Бесконфликтность		
Список технических регламентов и национальных стандартов:	-		
Связь с другими профессиями в рамках ОРК:	Уровень ОРК:	Наименование профессии:	
	6	1420-0-015 Начальник службы оптовой и розничной торговли	
15. Карточка профессии «Заведующий отделом (в торговле)»:			
Код группы:	1420-0		
Код наименования занятия:	1420-0-007		
Наименование профессии:	Заведующий отделом (в торговле)		
Уровень квалификации по ОРК:	6		
подуровень квалификации по ОРК:			
Уровень квалификации по ЕТКС, КС и др типовых квалификационных характеристик:			
Уровень профессионального образования:	Уровень образования: высшее образование (бакалавриат, специалитет, ординатура)	Специальность: -	Квалификация: -
Требования к опыту работы:			
Связь с неформальным и информальным образованием:	не требуется		
Другие возможные наименования профессии:			
Основная цель деятельности:	Проведение визуального входного контроля товарно-материальных ценностей		
Описание трудовых функций			
Перечень трудовых функций:	Обязательные трудовые функции:	1. Стратегическое и оперативное управление магазинами ритейл сети 2. Анализ конкурентной среды 3. Контроль работы магазинов 4. Обеспечение оптимального уровня расходов 5. Управление персоналом	
	Дополнительные трудовые функции:		
Трудовая функция 1: Стратегическое и оперативное управление			

магазинами ритейл сети	Навык 1: Обеспечение стратегического плана развития	Умения: 1. Обеспечение выполнения плана продаж по качественным и количественным показателям по всем магазинам торговой сети. 2. Увеличение товарооборота с целью достижения стабильного прироста продаж. 3. Участие в формировании стратегического и тактического планов развития ритейл компании. 4. Контроль выполнения планов развития и расширения торговой сети.
		Знания: 1. Знание различных методологий продаж. 2. Аналитика продаж, планирование и прогнозирование 3. Знания экономики, организации труда и управления.
	Возможность признания навыка:	-
	Навык 2: Оперативное управление магазинами	Умения: 1. Управление деятельностью торговой сети в соответствии со стратегическими целями. 2. Контроль эффективности работы (KPI). 3. Выстраивание и оптимизация бизнес-процессов. 4. Контроль соблюдения стандартов, процедур, бизнес-процессов, а также технологии работы магазинов. 5. Разработка стратегии по эффективности и актуализации действующих стандартов, процедур, бизнес-процессов, технологий. 6. Контроль процесса и соблюдение графика развития торговой сети. 7. Реализация решений вышестоящего руководства в рамках курируемого направления.
	Знания: 1. Знания организации труда и управления. 2. Методики и системы управления рисками. 3. Степень MBA	
Возможность признания навыка:	-	
Трудовая функция 2: Анализ конкурентной среды	Навык 1: Мониторинг конкурентов и разработка мер по развитию	Умения: 1. Подготовка аналитических отчетов по магазинам и их конкурентной среде. 2. Мониторинг конкурентной среды ритейл сети (новые конкуренты, акции, технологии и т.д.). 3. Разработка стратегии по повышению конкурентоспособности Компании.
		Знания: 1. Знание маркетинга. 2. Знание методов исследования конкурентов.
	Возможность признания навыка:	-
Трудовая функция 3: Контроль работы магазинов	Навык 1: Мониторинг деятельности магазинов на соответствие внутренним и государственным стандартам	Умения: 1. Участие в проверках государственными органами. 2. Оперативное устранение замечаний, выявленных при проверках государственными органами, выработка корректирующих действий и устранение отклонений.

		Знания: 1. Законодательных и нормативно-правовых документов, регламентирующих работу предприятия торговли. 2. Знание нормативов организации труда в сфере ретейла и обучения/управления персоналом. Порядок наложения и виды дисциплинарных взысканий.
	Возможность признания навыка:	-
Трудовая функция 4: Обеспечение оптимального уровня расходов	Навык 1: Управление затратами	Умения: 1. Разработка стратегии по снижению расходов. 2. Разработка стратегии по пересмотру бюджета магазинов ритейл сети. Контроль выполнения плановых показателей расходов.
		Знания: 1. Знание экономики, организации труда и управления. 2. Знание методов планирования бюджета ритейл сети.
	Возможность признания навыка:	-
Трудовая функция 5: Управление персоналом	Навык 1: Эффективное взаимодействие с персоналом	Умения: 1. Оптимизация работы и участие в расчете штатной численности курируемого подразделения. 2. Участие в подборе кандидатов на руководящие должности в курируемом подразделении. 3. Постановка общих и индивидуальных целей и приоритетов, контроль их реализации. 4. Контроль процесса выполнения поставленных задач.
		Знания: 1. Знание трудового законодательства. 2. Знания организации труда и управления. 3. Методы материального и нематериального стимулирования персонала. 4. Методы оценки и развития персонала.
	Возможность признания навыка:	не рекомендуется
Требования к личностным компетенциям:	Самостоятельное управление и контроль процессами трудовой деятельности Умение принимать самостоятельные решения Добросовестность Аналитический склад ума Доброжелательность Этичность Стрессоустойчивость Порядочность Коммуникабельность Ответственность Организованность Бесконфликтность	
Список технических регламентов и национальных стандартов:	-	
Связь с другими профессиями в рамках ОРК:	Уровень ОРК:	Наименование профессии:
	6	1420-0-015 Начальник службы оптовой и розничной торговли
16. Карточка профессии «Заведующий секцией (в торговле)»:		
Код группы:	1420-0	
Код наименования занятия:	1420-0-009	
Наименование профессии:	Заведующий секцией (в торговле)	
Уровень квалификации по ОРК:	6	

подуровень квалификации по ОРК:			
Уровень квалификации по ЕТКС, КС и др типовых квалификационных характеристик:			
Уровень профессионального образования:	Уровень образования: высшее образование (бакалавриат, специалитет, ординатура)	Специальность: -	Квалификация: -
Требования к опыту работы:			
Связь с неформальным и информальным образованием:			
Другие возможные наименования профессии:			
Основная цель деятельности:	Заведующий торговой секцией в пределах своих полномочий и закрепленных за ним функций отвечает за работу торгового зала. Организует, планирует и координирует деятельность, направленной на сокращение сроков и затрат на ведение торговых операций, а также на повышение качества торгового обслуживания.		
Описание трудовых функций			
Перечень трудовых функций:	Обязательные трудовые функции:	1. Стратегическое и оперативное управление магазинами ритейл сети 2. Анализ конкурентной среды 3. Контроль работы магазинов 4. Обеспечение оптимального уровня расходов 5. Управление персоналом	
	Дополнительные трудовые функции:		
Трудовая функция 1: Стратегическое и оперативное управление магазинами ритейл сети	Навык 1: Обеспечение стратегического плана развития	Умения:	
		1. Обеспечение выполнения плана продаж по качественным и количественным показателям по всем магазинам торговой сети. 2. Увеличение товарооборота с целью достижения стабильного прироста продаж. 3. Участие в формировании стратегического и тактического планов развития ритейл компании. 4. Контроль выполнения планов развития и расширения торговой сети.	
		Знания:	
	1. Знание различных методологий продаж. 2. Аналитика продаж, планирование и прогнозирование 3. Знания экономики, организации труда и управления.		
Возможность признания навыка:	-		
Трудовая функция 2: Оперативное управление магазинами	Навык 2: Оперативное управление магазинами	Умения:	
		1. Управление деятельностью торговой сети в соответствии со стратегическими целями. 2. Контроль эффективности работы (KPI). 3. Выстраивание и оптимизация бизнес-процессов. 4. Контроль соблюдения стандартов, процедур, бизнес-процессов, а также технологии работы магазинов. 5. Разработка стратегии по эффективности и актуализации действующих стандартов, процедур, бизнес-процессов, технологий. 6. Контроль процесса и соблюдение графика развития торговой сети. 7. Реализация решений вышестоящего руководства в рамках курируемого направления.	

		Знания:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Знания организации труда и управления.</li> <li>2. Методики и системы управления рисками.</li> <li>3. Степень MBA</li> </ol>
	Возможность признания навыка:	-
Трудовая функция 2: Анализ конкурентной среды	Навык 1: Мониторинг конкурентов и разработка мер по развитию	Умения:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Подготовка аналитических отчетов по магазинам и их конкурентной среде.</li> <li>2. Мониторинг конкурентной среды ритейл сети (новые конкуренты, акции, технологии и т.д.).</li> <li>3. Разработка стратегии по повышению конкурентоспособности Компании.</li> </ol>
		Знания:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Знание маркетинга.</li> <li>2. Знание методов исследования конкурентов.</li> </ol>
	Возможность признания навыка:	-
Трудовая функция 3: Контроль работы магазинов	Навык 1: Мониторинг деятельности магазинов на соответствие внутренним и государственным стандартам	Умения:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Участие в проверках государственными органами.</li> <li>2. Оперативное устранение замечаний, выявленных при проверках государственными органами, выработка корректирующих действий и устранение отклонений.</li> </ol>
		Знания:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Законодательных и нормативно-правовых документов, регламентирующих работу предприятия торговли.</li> <li>2. Знание нормативов организации труда в сфере ретейла и обучения/управления персоналом.</li> <li>3. Порядок наложения и виды дисциплинарных взысканий.</li> </ol>
	Возможность признания навыка:	-
Трудовая функция 4: Обеспечение оптимального уровня расходов	Навык 1: Управление затратами	Умения:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Разработка стратегии по снижению расходов.</li> <li>2. Разработка стратегии по пересмотру бюджета магазинов ритейл сети.</li> <li>3. Контроль выполнения плановых показателей расходов.</li> </ol>
		Знания:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Знание экономики, организации труда и управления.</li> <li>2. Знание методов планирования бюджета ритейл сети.</li> </ol>
	Возможность признания навыка:	-
Трудовая функция 5: Управление персоналом	Навык 1: Эффективное взаимодействие с персоналом	Умения:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Оптимизация работы и участие в расчете штатной численности курируемого подразделения.</li> <li>2. Участие в подборе кандидатов на руководящие должности в курируемом подразделении.</li> <li>3. Постановка общих и индивидуальных целей и приоритетов, контроль их реализации.</li> <li>4. Контроль процесса выполнения поставленных задач.</li> </ol>

		Знания:	
		1. Знание трудового законодательства. 2. Знания организации труда и управления. 3. Методы материального и нематериального стимулирования персонала. 4. Методы оценки и развития персонала.	
	Возможность признания навыка:	-	
Требования к личностным компетенциям:	Стрессоустойчивость Порядочность Вежливость Исполнительность Коммуникабельность Целеустремленность Ответственность Организованность Бесконфликтность		
Список технических регламентов и национальных стандартов:	-		
Связь с другими профессиями в рамках ОРК:	Уровень ОРК:	Наименование профессии:	
	6	1420-0-015 Начальник службы оптовой и розничной торговли	
17. Карточка профессии «Заведующий товарным комплексом»:			
Код группы:	1420-0		
Код наименования занятия:	1420-0-011		
Наименование профессии:	Заведующий товарным комплексом		
Уровень квалификации по ОРК:	6		
подуровень квалификации по ОРК:			
Уровень квалификации по ЕТКС, КС и др типовых квалификационных характеристик:			
Уровень профессионального образования:	Уровень образования: высшее образование (бакалавриат, специалитет, ординатура)	Специальность: -	Квалификация: -
Требования к опыту работы:			
Связь с неформальным и информальным образованием:	не требуется		
Другие возможные наименования профессии:			
Основная цель деятельности:	Руководители (управляющие) товарным комплексом планируют, организуют, координируют и контролируют деятельность товарного комплекса. Они несут ответственность за бюджет, штатное расписание, руководство магазинами или их структурными подразделениями в рамках магазина, продающими отдельные виды товарной продукции.		
Описание трудовых функций			
Перечень трудовых функций:	Обязательные трудовые функции:	1. Стратегическое и оперативное управление магазинами ритейл сети 2. Анализ конкурентной среды 3. Контроль работы магазинов 4. Обеспечение оптимального уровня расходов 5. Управление персоналом	
	Дополнительные трудовые функции:		
Трудовая функция 1: Стратегическое и оперативное управление			

магазинами ритейл сети	Навык 1: Обеспечение стратегического плана развития	Умения: 1. Обеспечение выполнения плана продаж по качественным и количественным показателям по всем магазинам торговой сети. 2. Увеличение товарооборота с целью достижения стабильного прироста продаж. 3. Участие в формировании стратегического и тактического планов развития ритейл компании. 4. Контроль выполнения планов развития и расширения торговой сети.
		Знания: 1. Знание различных методологий продаж. 2. Аналитика продаж, планирование и прогнозирование 3. Знания экономики, организации труда и управления.
	Возможность признания навыка:	-
	Навык 2: Оперативное управление магазинами	Умения: 1. Управление деятельностью торговой сети в соответствии со стратегическими целями. 2. Контроль эффективности работы (KPI). 3. Выстраивание и оптимизация бизнес-процессов. 4. Контроль соблюдения стандартов, процедур, бизнес-процессов, а также технологии работы магазинов. 5. Разработка стратегии по эффективности и актуализации действующих стандартов, процедур, бизнес-процессов, технологий. 6. Контроль процесса и соблюдение графика развития торговой сети. 7. Реализация решений вышестоящего руководства в рамках курируемого направления.
	Знания: 1. Знания организации труда и управления. 2. Методики и системы управления рисками. 3. Степень MBA	
Возможность признания навыка:	-	
Трудовая функция 2: Анализ конкурентной среды	Навык 1: Мониторинг конкурентов и разработка мер по развитию	Умения: 1. Подготовка аналитических отчетов по магазинам и их конкурентной среде. 2. Мониторинг конкурентной среды ритейл сети (новые конкуренты, акции, технологии и т.д.). 3. Разработка стратегии по повышению конкурентоспособности Компании.
		Знания: 1. Знание маркетинга. 2. Знание методов исследования конкурентов.
	Возможность признания навыка:	-
Трудовая функция 3: Контроль работы магазинов	Навык 1: Мониторинг деятельности магазинов на соответствие внутренним и государственным стандартам	Умения: 1. Участие в проверках государственными органами. 2. Оперативное устранение замечаний, выявленных при проверках государственными органами, выработка корректирующих действий и устранение отклонений.

		Знания:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Законодательных и нормативно-правовых документов, регламентирующих работу предприятия торговли.</li> <li>2. Знание нормативов организации труда в сфере ретейла и обучения/управления персоналом.</li> <li>3. Порядок наложения и виды дисциплинарных взысканий.</li> </ol>
	Возможность признания навыка:	-
Трудовая функция 4: Обеспечение оптимального уровня расходов	Навык 1: Управление затратами	Умения:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Разработка стратегии по снижению расходов.</li> <li>2. Разработка стратегии по пересмотру бюджета магазинов ритейл сети.</li> <li>3. Контроль выполнения плановых показателей расходов.</li> </ol>
	Знания:	
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Знание экономики, организации труда и управления.</li> <li>2. Знание методов планирования бюджета ритейл сети.</li> </ol>
	Возможность признания навыка:	-
Трудовая функция 5: Управление персоналом	Навык 1: Эффективное взаимодействие с персоналом	Умения:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Оптимизация работы и участие в расчете штатной численности курируемого подразделения.</li> <li>2. Участие в подборе кандидатов на руководящие должности в курируемом подразделении.</li> <li>3. Постановка общих и индивидуальных целей и приоритетов, контроль их реализации.</li> <li>4. Контроль процесса выполнения поставленных задач.</li> </ol>
	Знания:	
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Знание трудового законодательства.</li> <li>2. Знания организации труда и управления.</li> <li>3. Методы материального и нематериального стимулирования персонала.</li> <li>4. Методы оценки и развития персонала.</li> </ol>
	Возможность признания навыка:	-
Требования к личностным компетенциям:	<p>Опыт построения командной работы</p> <p>Стрессоустойчивость</p> <p>Порядочность</p> <p>Вежливость</p> <p>Исполнительность</p> <p>Коммуникабельность</p> <p>Целеустремленность</p> <p>Ответственность</p> <p>Организованность</p> <p>Бесконфликтность</p>	
Список технических регламентов и национальных стандартов:		
Связь с другими профессиями в рамках ОРК:	Уровень ОРК:	Наименование профессии:
	6	1420-0-015 Начальник службы оптовой и розничной торговли
18. Карточка профессии «Начальник отдела (в торговле)»:		
Код группы:	1420-0	
Код наименования занятия:	1420-0-014	
Наименование профессии:	Начальник отдела (в торговле)	
Уровень квалификации по ОРК:	6	

подуровень квалификации по ОРК:			
Уровень квалификации по ЕТКС, КС и др типовых квалификационных характеристик:			
Уровень профессионального образования:	Уровень образования: высшее образование (бакалавриат, специалитет, ординатура)	Специальность: -	Квалификация: -
Требования к опыту работы:			
Связь с неформальным и информальным образованием:			
Другие возможные наименования профессии:	1420-0-015 - Начальник службы оптовой и розничной торговли 1420-0-017 - Руководитель (управляющий) в торговле		
Основная цель деятельности:	Проведение визуального входного контроля товарно-материальных ценностей.		
Описание трудовых функций			
Перечень трудовых функций:	Обязательные трудовые функции:	1. Стратегическое и оперативное управление магазинами ритейл сети 2. Анализ конкурентной среды 3. Контроль работы магазинов 4. Обеспечение оптимального уровня расходов 5. Управление персоналом	
	Дополнительные трудовые функции:		
Трудовая функция 1: Стратегическое и оперативное управление магазинами ритейл сети	Навык 1: Обеспечение стратегического плана развития	Умения:	1. Обеспечение выполнения плана продаж по качественным и количественным показателям по всем магазинам торговой сети. 2. Увеличение товарооборота с целью достижения стабильного прироста продаж. 3. Участие в формировании стратегического и тактического планов развития ритейл компании. 4. Контроль выполнения планов развития и расширения торговой сети.
		Знания:	1. Знание различных методологий продаж. 2. Аналитика продаж, планирование и прогнозирование 3. Знания экономики, организации труда и управления.
	Возможность признания навыка:	-	
	Навык 2: Оперативное управление магазинами	Умения:	1. Управление деятельностью торговой сети в соответствии со стратегическими целями. 2. Контроль эффективности работы (KPI). 3. Выстраивание и оптимизация бизнес-процессов. 4. Контроль соблюдения стандартов, процедур, бизнес-процессов, а также технологии работы магазинов. 5. Разработка стратегии по эффективности и актуализации действующих стандартов, процедур, бизнес-процессов, технологий. 6. Контроль процесса и соблюдение графика развития торговой сети. 7. Реализация решений вышестоящего руководства в рамках курируемого направления.

		Знания:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Знания организации труда и управления.</li> <li>2. Методики и системы управления рисками.</li> <li>3. Степень MBA</li> </ol>
	Возможность признания навыка:	-
Трудовая функция 2: Анализ конкурентной среды	Навык 1: Мониторинг конкурентов и разработка мер по развитию	Умения:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Подготовка аналитических отчетов по магазинам и их конкурентной среде.</li> <li>2. Мониторинг конкурентной среды ритейл сети (новые конкуренты, акции, технологии и т.д.).</li> <li>3. Разработка стратегии по повышению конкурентоспособности Компании.</li> </ol>
	Знания:	
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Знание маркетинга.</li> <li>2. Знание методов исследования конкурентов.</li> </ol>
	Возможность признания навыка:	-
Трудовая функция 3: Контроль работы магазинов	Навык 1: Мониторинг деятельности магазинов на соответствие внутренним и государственным стандартам	Умения:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Участие в проверках государственными органами.</li> <li>2. Оперативное устранение замечаний, выявленных при проверках государственными органами, выработка корректирующих действий и устранение отклонений.</li> </ol>
	Знания:	
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Законодательных и нормативно-правовых документов, регламентирующих работу предприятия торговли.</li> <li>2. Знание нормативов организации труда в сфере ретейла и обучения/управления персоналом.</li> <li>3. Порядок наложения и виды дисциплинарных взысканий.</li> </ol>
	Возможность признания навыка:	-
Трудовая функция 4: Обеспечение оптимального уровня расходов	Навык 1: Управление затратами	Умения:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Разработка стратегии по снижению расходов.</li> <li>2. Разработка стратегии по пересмотру бюджета магазинов ритейл сети.</li> <li>3. Контроль выполнения плановых показателей расходов.</li> </ol>
	Знания:	
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Знание экономики, организации труда и управления.</li> <li>2. Знание методов планирования бюджета ритейл сети.</li> </ol>
	Возможность признания навыка:	-
Трудовая функция 5: Управление персоналом	Навык 1: Эффективное взаимодействие с персоналом	Умения:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Оптимизация работы и участие в расчете штатной численности курируемого подразделения.</li> <li>2. Участие в подборе кандидатов на руководящие должности в курируемом подразделении.</li> <li>3. Постановка общих и индивидуальных целей и приоритетов, контроль их реализации.</li> <li>4. Контроль процесса выполнения поставленных задач.</li> </ol>

		Знания:	
		1. Знание трудового законодательства. 2. Знания организации труда и управления. 3. Методы материального и нематериального стимулирования персонала. 4. Методы оценки и развития персонала.	
	Возможность признания навыка:	не рекомендуется	
Требования к личностным компетенциям:	Самостоятельное управление и контроль процессами трудовой деятельности Умение принимать самостоятельные решения Добросовестность Аналитический склад ума Доброжелательность Этичность Стрессоустойчивость Порядочность Коммуникабельность Ответственность Организованность Бесконфликтность		
Список технических регламентов и национальных стандартов:	-		
Связь с другими профессиями в рамках ОРК:	Уровень ОРК:	Наименование профессии:	
	6	1420-0-015 Начальник службы оптовой и розничной торговли	
19. Карточка профессии «Начальник службы оптовой и розничной торговли»:			
Код группы:	1420-0		
Код наименования занятия:	1420-0-015		
Наименование профессии:	Начальник службы оптовой и розничной торговли		
Уровень квалификации по ОРК:	6		
подуровень квалификации по ОРК:			
Уровень квалификации по ЕТКС, КС и др типовых квалификационных характеристик:	-		
Уровень профессионального образования:	Уровень образования: высшее образование (бакалавриат, специалитет, ординатура)	Специальность: -	Квалификация: -
Требования к опыту работы:			
Связь с неформальным и информальным образованием:	не требуется		
Другие возможные наименования профессии:			
Основная цель деятельности:	Руководители (управляющие) в розничной и оптовой торговле планируют, организуют, координируют и контролируют деятельность организаций, которые продают товары в розничной или оптовой торговой сети. Они несут ответственность за бюджет, штатное расписание, руководство магазинами или их структурными подразделениями в рамках магазина, продающими отдельные виды товарной продукции.		
Описание трудовых функций			
Перечень трудовых функций:	Обязательные трудовые функции:	1. Стратегическое и оперативное управление магазинами ритейл сети 2. Анализ конкурентной среды 3. Контроль работы магазинов 4. Обеспечение оптимального уровня расходов 5. Управление персоналом	

	Дополнительные трудовые функции:	
Трудовая функция 1: Стратегическое и оперативное управление магазинами ритейл сети	Навык 1: Обеспечение стратегического плана развития	Умения:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Обеспечение выполнения плана продаж по качественным и количественным показателям по всем магазинам торговой сети.</li> <li>2. Увеличение товарооборота с целью достижения стабильного прироста продаж.</li> <li>3. Участие в формировании стратегического и тактического планов развития ритейл компании.</li> <li>4. Контроль выполнения планов развития и расширения торговой сети.</li> </ol>
	Знания:	
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Знание различных методологий продаж.</li> <li>2. Аналитика продаж, планирование и прогнозирование</li> <li>3. Знания экономики, организации труда и управления.</li> </ol>	
	Возможность признания навыка:	-
	Навык 2: Оперативное управление магазинами	Умения:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Управление деятельностью торговой сети в соответствии со стратегическими целями.</li> <li>2. Контроль эффективности работы (KPI).</li> <li>3. Выстраивание и оптимизация бизнес-процессов.</li> <li>4. Контроль соблюдения стандартов, процедур, бизнес-процессов, а также технологии работы магазинов.</li> <li>5. Разработка стратегии по эффективности и актуализации действующих стандартов, процедур, бизнес-процессов, технологий.</li> <li>6. Контроль процесса и соблюдение графика развития торговой сети.</li> <li>7. Реализация решений вышестоящего руководства в рамках курируемого направления.</li> </ol>
	Знания:	
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Знания организации труда и управления.</li> <li>2. Методики и системы управления рисками.</li> <li>3. Степень MBA</li> </ol>	
	Возможность признания навыка:	-
Трудовая функция 2: Анализ конкурентной среды	Навык 1: Мониторинг конкурентов и разработка мер по развитию	Умения:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Подготовка аналитических отчетов по магазинам и их конкурентной среде.</li> <li>2. Мониторинг конкурентной среды ритейл сети (новые конкуренты, акции, технологии и т.д.).</li> <li>3. Разработка стратегии по повышению конкурентоспособности Компании.</li> </ol>
	Знания:	
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Знание маркетинга.</li> <li>2. Знание методов исследования конкурентов.</li> </ol>	
	Возможность признания навыка:	-
Трудовая функция 3: Контроль работы магазинов	Навык 1: Мониторинг деятельности магазинов на соответствие внутренним и государственным стандартам	Умения:
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Участие в проверках государственными органами.</li> <li>2. Оперативное устранение замечаний, выявленных при проверках государственными органами, выработка корректирующих действий и устранение отклонений.</li> </ol>

		Знания: 1. Законодательных и нормативно-правовых документов, регламентирующих работу предприятия торговли. 2. Знание нормативов организации труда в сфере ретейла и обучения/управления персоналом. 3. Порядок наложения и виды дисциплинарных взысканий.
	Возможность признания навыка:	-
Трудовая функция 4: Обеспечение оптимального уровня расходов	Навык 1: Управление затратами	Умения: 1. Разработка стратегии по снижению расходов. 2. Разработка стратегии по пересмотру бюджета магазинов ритейл сети. 3. Контроль выполнения плановых показателей расходов.
		Знания: 1. Знание экономики, организации труда и управления. 2. Знание методов планирования бюджета ритейл сети.
	Возможность признания навыка:	-
Трудовая функция 5: Управление персоналом	Навык 1: Эффективное взаимодействие с персоналом	Умения: 1. Оптимизация работы и участие в расчете штатной численности курируемого подразделения. 2. Участие в подборе кандидатов на руководящие должности в курируемом подразделении. 3. Постановка общих и индивидуальных целей и приоритетов, контроль их реализации. 4. Контроль процесса выполнения поставленных задач.
		Знания: 1. Знание трудового законодательства. 2. Знания организации труда и управления. 3. Методы материального и нематериального стимулирования персонала. 4. Методы оценки и развития персонала.
	Возможность признания навыка:	не рекомендуется
Требования к личностным компетенциям:	Стрессоустойчивость Порядочность Вежливость Исполнительность Коммуникабельность Целеустремленность Ответственность Организованность Бесконфликтность	
Список технических регламентов и национальных стандартов:	-	
Связь с другими профессиями в рамках ОРК:	Уровень ОРК:	Наименование профессии:
	6	1420-0-017 Руководитель (управляющий) в торговле

#### Глава 4. Технические данные профессионального стандарта

20. Наименование государственного органа:

Министерство торговли и интеграции Республики Казахстан

Исполнитель:

, +7 (717) 275 06 72, mti@mti.gov.kz

21. Организации (предприятия) участвующие в разработке:

Акционерное Общество "Центр Развития Торговой Политики "Qaztrade"

Исполнители:

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

22. Отраслевой совет по профессиональным квалификациям: 8-ПР , 30.11.2023 г.

23. Национальный орган по профессиональным квалификациям: 11.12.2023 г.

24. Национальная палата предпринимателей Республики Казахстан «Атамекен»: 09.10.2023 г.

25. Номер версии и год выпуска: версия 1, 2023 г.

26. Дата ориентировочного пересмотра: 01.01.2026 г.