

Профессиональный стандарт: «Оптовая торговля непродовольственными товарами потребительского назначения»

Глава 1. Общие положения

1. Область применения профессионального стандарта:

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

1) Анализ рынка сбыта – изучение особенностей и тенденций рынка на текущий момент для разработки эффективной маркетинговой стратегии в заданном временном горизонте

2) Договор купли-продажи – термин гражданского права, обозначающий один из наиболее распространённых видов договоров, согласно которому продавец обязуется передать товар в собственность покупателя, а покупатель – принять этот товар и уплатить за него установленную и согласованную рамками договора купли-продажи цену

3) Клиентская база данных – это база данных, содержащая сведения обо всех клиентах компании, когда-либо совершавших с ней сделки. В некоторых клиентских базах помимо этой информации также содержатся данные о вероятных заказчиках и клиентах

4) Маркетинговая стратегия – комплекс принципов, с помощью которых предприятие формирует цели маркетинга и организует реализацию этих целей на рынке

5) Оптовая продажа – продажа крупными партиями товаров оптовым покупателям, потребляющим товары в значительном количестве или продающим их затем в розницу

6) Организационная структура – совокупность подразделений организации и их взаимосвязей, в рамках которой между подразделениями распределяются управленческие задачи, определяются полномочия и ответственность руководителей и должностных лиц

7) Покупатель – частное лицо, либо официальная организация, приобретающие необходимые им товары или услуги за наличный или безналичный расчет, при этом приобретение товаров или услуг происходит с целью удовлетворения запросов потребителей

8) Потребитель – отдельные лица, либо официальные организации, приобретающие товары и услуги, заказывающие работы или собирающиеся это сделать, чтобы в последующем использовать приобретенные блага для нужд, не связанных с собственным обогащением, извлечением прибыли

9) Продажа – процесс (менеджмент) согласования условий обмена товара на его денежный эквивалент в котором участвуют продавец и покупатель, заинтересованные в сделке по продаже

10) Прогнозирование товарного рынка – оценка перспектив развития конъюнктуры, изменения рыночных условий для определения тенденций и путей развития изучаемого сектора или рынка в целом

11) Рыночное поведение – действия, совершаемые компанией в роли продавца и покупателя продукции и услуг. Рыночное поведение компаний вкупе со структурой рынка определяют эффективность его деятельности. В рыночном поведении организации отражаются ее особенности, место, занимаемое на рынке и стадия ее развития

12) Товар – продукт деятельности (включая работы, услуги), предназначенный для продажи или обмена

3. В настоящем профессиональном стандарте применяются следующие сокращения:

1) –

Глава 2. Паспорт профессионального стандарта

4. Название профессионального стандарта: Оптовая торговля непродовольственными товарами потребительского назначения

5. Код профессионального стандарта: G46431001

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

G Оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов

46 Оптовая торговля, за исключением торговли автомобилями и мотоциклами

46.4 Оптовая торговля непродовольственными товарами потребительского назначения

46.43 Оптовая торговля бытовыми электротоварами, радио- и телевизионным оборудованием

46.43.1 Оптовая торговля бытовыми электротоварами

G Оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов

46 Оптовая торговля, за исключением торговли автомобилями и мотоциклами

46.4 Оптовая торговля непродовольственными товарами потребительского назначения

46.43 Оптовая торговля бытовыми электротоварами, радио- и телевизионным оборудованием

46.43.2 Оптовая торговля радио- и телевизионным оборудованием

7. Краткое описание профессионального стандарта: Деятельность по продаже оптовых партий непродовольственных товаров потребительского назначения. Выполнение работ и оказание услуг торговли покупателям для последующей перепродажи товаров или их профессионального использования. Решение

вопросов, связанных с регулированием трудовых отношений и обеспечением эффективной системы управления персоналом в различных организациях оптовой торговли непродовольственными товарами потребительского назначения.

8. Перечень карточек профессий:

- 1) Торговый представитель по продаже технических товаров - 3 уровень ОРК
- 2) Специалист по продажам технических товаров - 6 уровень ОРК

Глава 3. Карточки профессий

9. Карточка профессии «Торговый представитель по продаже технических товаров»:			
Код группы:	2433-1		
Код наименования занятия:	2433-1-007		
Наименование профессии:	Торговый представитель по продаже технических товаров		
Уровень квалификации по ОРК:	3		
подуровень квалификации по ОРК:			
Уровень квалификации по ЕТКС, КС и др типовых квалификационных характеристик:			
Уровень профессионального образования:	Уровень образования: ТиПО (рабочие профессии)	Специальность: Маркетинг (по отраслям)	Квалификация: -
Требования к опыту работы:			
Связь с неформальным и информальным образованием:			
Другие возможные наименования профессии:	3322-2-001 Агент по продажам и изучению потребителей 2433-1-008 Торговый представитель по промышленным товарам 2433-9-004 Торговый представитель (публикационные товары) 2433-9-005 Торговый представитель (спортивные товары)		
Основная цель деятельности:	Представление, продажа, а также продвижение продукции компании-поставщика на рынке		
Описание трудовых функций			
Перечень трудовых функций:	Обязательные трудовые функции:	1. Совершение сделок купли-продажи 2. Анализ состояния и изменения спроса (на закрепленном участке/территории); 3. Проведение презентаций и консультаций по вопросам технических и потребительских характеристик товара 4. Контроль первичного документооборота	
	Дополнительные трудовые функции:		
Трудовая функция 1: Совершение сделок купли-продажи	Навык 1: Поиск потенциальных клиентов (покупателей)	Умения:	
		1. Установление контактов с потенциальными клиентами (покупателями). 2. Сбор информации, составление и обновление индивидуальной электронной базы клиентов. 3. Работа с клиентской базой данных. 4. Ведение переговоров с потенциальными клиентами (покупателями).	
		Знания:	
	1. Стратегии рыночного поведения фирм. 2. Структура и принципы работы с клиентской базой данных. 3. Правила работы с клиентской базой организации. 4. Правила проведения переговоров с потенциальными клиентами (покупателями).		
	Возможность признания навыка:	-	

	Навык 2: Согласование формы договора купли-продажи (с юристом предприятия)	Умения:
		1. Заключение и сопровождение договоров купли-продажи. 2. Заключение сделки купли-продажи.
		Знания:
		1. Требования к содержанию договоров купли-продажи согласно законодательству РК. 2. Процедуры внесения изменений/дополнений в договора купли-продажи компании. 3. Схемы кредитования. 4. Схемы продаж. 5. Действующие акции.
	Возможность признания навыка:	-
	Навык 3: Заключение договора о сделке купли-продажи	Умения:
		1. Работа с документами, ведение документооборота. 2. Оформление договоров купли-продажи. 3. Заключение сделки купли-продажи.
		Знания:
		1. Процедуры порядка заключения договоров купли-продажи. 2. Алгоритм действий после заключения договоров. 3. Основы документооборота. 4. Процедуры сопровождения договоров. 5. Законодательные и нормативно-правовые акты Республики Казахстан по вопросам оптовой торговли.
	Возможность признания навыка:	-
	Навык 4: Контроль доставки товаров	Умения:
		1. Контроль отгрузки товаров в соответствии с условиями и графиком договора.
		Знания:
		1. Особенности транспортировки товара в соответствии уровнем его сложности (технически простые и технически сложные товары). 2. Система транспортировки товаров. 3. Закон РК «О защите прав потребителей».
	Возможность признания навыка:	-
Трудовая функция 2: Анализ состояния и изменения спроса (на закрепленном участке/территории);	Навык 1: Мониторинг спроса/предложения на поставляемый компанией товар (на закрепленной территории)	Умения:
		1. Проведение анализа роста/снижения спроса на товар. 2. Мониторинг спроса на товар. 3. Ведение учета предложения (деятельность компаний-конкурентов) на товар.
		Знания:
		1. Основы мониторинга спроса/предложения. 2. Правовые основы применения методов сбора информации изучения спроса/предложения на товар в рамках действующих и потенциальных рынках сбыта.
	Возможность признания навыка:	-

	Навык 2: Выработка стратегии поведения по удержанию старых и привлечению новых клиентов на основе результатов мониторинга спроса/предложения на поставляемый компанией товар (на закрепленной территории)	Умения:
		1. Определение сильных и слабых сторон стратегии продаж конкурентов. 2. Определение сильных и слабых стороны собственной стратегии продаж. 3. Определение социально-психологических особенностей потребителей. 4. Определение социально-психологических особенностей конкурентов.
		Знания:
		1. Стратегии продаж. 2. Стратегии работы с конкурентами. 3. Политика компании в обращении с конкурентами. 4. Основы психологии потребления. 5. Основы психологии продаж. 6. Основы социальной психологии.
Трудовая функция 3: Проведение презентаций и консультаций по вопросам технических и потребительских характеристик товара	Навык 1: Презентация товара потенциальному потребителю	Возможность признания навыка:
		-
		Умения:
		1. Разработка и оформление презентационного материала. 2. Проведение презентации товара.
		Знания:
		1. Маркетинговая стратегия. 2. Основы психологии восприятия. Влияние социально-экономические, демографические, возрастные и иные особенности потенциального потребителя на восприятие коммерческой информации. 3. Методики проведения презентаций товара.
	Навык 2: Проведение консультаций по вопросам технических и потребительских характеристик товара	Возможность признания навыка:
		-
		Умения:
		1. Работа с аудиторией. 2. Убеждение покупателя в приоритетных качествах товара и фирмы.
		Знания:
		1. Технические характеристики и свойства товара. 2. Правила эксплуатации товара. 3. Приемы и техники эффективных продаж. 4. Основы конфликтологии. 5. Основы социальной психологии. 6. Технологии эффективных продаж.
Трудовая функция 4: Контроль первичного документооборота	Навык 1: Контроль за исполнением договоров	Возможность признания навыка:
		-
		Умения:
		1. Контроль дебиторской задолженности. 2. Контроль соблюдения графиков поставок товара.
		Знания:
		1. Реестр договоров. 2. Сроки погашения задолженностей и проведения выплат. 3. График исполнения договоров.
	Возможность признания навыка:	-

	Навык 2: Ведение отчетности	Умения:	
		1. Сбор информации. 2. Анализ и обработка информации. 3. Грамотное изложение информации. 4. Написание отчетов.	
		Знания:	
		1. Структура и форма отчетов. 2. Методы анализа показателей. 3. График сдачи отчетности.	
	Возможность признания навыка:	-	
Требования к личностным компетенциям:	Высокая работоспособность Честность Порядочность Коммуникабельность Целеустремленность Настойчивость		
Список технических регламентов и национальных стандартов:			
Связь с другими профессиями в рамках ОРК:	Уровень ОРК:	Наименование профессии:	
	4	Товаровед	
	4	Заведующий складом	
	2	Продавец (предприятие оптовой торговли)	
	2	Консультант-продавец	
	2	Экспедитор	
	2	Агент торговый	
10. Карточка профессии «Специалист по продажам технических товаров»:			
Код группы:	2433-1		
Код наименования занятия:	2433-1-006		
Наименование профессии:	Специалист по продажам технических товаров		
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:	Выполнение работ по организации продаж технической продукции.		
Описание трудовых функций			
Перечень трудовых функций:	Обязательные трудовые функции:	1. Участие в разработке и реализации маркетинговой политики организации 2. Работа с клиентами 3. Подготовка и написание текущих отчетов, составление графика работ, заказов, заявок, инструкций, и другой документации 4. Контроль исполнения договоров	

	Дополнительные трудовые функции:	
Трудовая функция 1: Участие в разработке и реализации маркетинговой политики организации	Навык 1: Изучение рынка технических товаров и тенденций его развития	Умения:
		1. Анализ спроса и потребления, их мотиваций и колебаний. 2. Анализ деятельности конкурентов. 3. Организация и проведение маркетинговых исследований.
		Знания:
		1. Рыночные методы хозяйствования. 2. Закономерности и особенности развития экономики. 3. Конъюнктура внутреннего и внешнего рынка. 4. Методы проведения маркетинговых исследований. 5. Опыт отечественных и зарубежных фирм.
	Возможность признания навыка:	-
	Навык 2: Прогнозирование объемов продаж	Умения:
		1. Выявление эффективных рынков сбыта. 2. Определение факторов, влияющих на сбыт товара. 3. Методическое и информационное обеспечение исследования рынка. 4. Мониторинг изменений в налоговой, ценовой и таможенной политике государства.
		Знания:
		1. Конъюнктура внутреннего и внешнего рынка. 2. Методы проведения маркетинговых исследований. 3. Политика организации в области ценообразования.
	Возможность признания навыка:	-
	Навык 3: Разработка программ по формированию спроса и стимулированию сбыта	Умения:
		1. Разработка рекомендации по выбору рынка сбыта технической продукции в соответствии с имеющимися ресурсами. 2. Анализ перспектив сбыта новых типов технической продукции. 3. Анализ перспектив освоения новых рынков сбыта технической продукции. 4. Организация и проведение маркетинговых исследований.
		Знания:
		1. Конъюнктура внутреннего и внешнего рынка. 2. Методы проведения маркетинговых исследований. 3. Политика организации в области ценообразования.
	Возможность признания навыка:	-
Трудовая функция 2: Работа с клиентами	Навык 1: Расширение и сохранение клиентской базы	Умения:
		1. Формирование общей электронной базы клиентов компании. 2. Работа с общей электронной базой клиентов компании.
		Знания:
		1. Стандарты внесения информации в клиентскую базу компании. 2. Правила работы с общей клиентской базой компании.
	Возможность признания навыка:	-

	Навык 2: Увеличение числа крупных заказов	Умения: 1. Ведение переговоров с потенциальными клиентами. 2. Работа с клиентской базой. 3. Сегментирование клиентов. 4. Нахождение индивидуальный подход к клиенту. 5. Постоянное сопровождение клиента. 6. Контроль рисков работы с крупными клиентами.
		Знания: 1. Правила проведения переговоров с потенциальными клиентами. 2. Технические характеристики и свойства товара. 3. Положительные и отрицательные характеристики товара. 4. Стратегии снижения рисков при работе с крупными клиентами. 5. Перспективы окупаемости товара. 6. Тактика индивидуального подхода к клиенту.
	Возможность признания навыка:	-
	Навык 3: Заключение договоров о сделке купли-продажи	Умения: 1. Основы документооборота. 2. Оформление договоров купли-продажи. 3. Заключение сделки купли-продажи.
		Знания: 1. Процедуры порядка заключения компанией договоров купли-продажи. 2. Алгоритм действий после заключения договоров купли-продажи. 3. Правила учета документооборота организации. 4. Процедуры сопровождения договоров организации. 5. Законодательные и нормативно-правовые акты Республики Казахстан по вопросам оптовой торговли.
	Возможность признания навыка:	-
	Трудовая функция 3: Подготовка и написание текущих отчетов, составление графика работ, заказов, заявок, инструкций, и другой документации	Умения: 1. Сбор, анализ и обработка информации. 2. Грамотное изложение информации. 3. Написание отчетов. 4. Ведение документооборота.
		Знания: 1. Структура и форма отчетов. 2. Методы анализа показателей. 3. Основы документооборота.
	Возможность признания навыка:	-
	Навык 2: Разработка методических и нормативных документов по направлению деятельности организации	Умения: 1. Разрабатывать и оформлять нормативные документы.
		Знания: 1. Методические и нормативные документы, касающиеся выполняемой работы. 2. Особенности деятельности и перспективы развития компании. 3. Требования режима секретности, сохранности служебной и коммерческой и тайны.
	Возможность признания навыка:	-
Трудовая функция 4:		

Контроль исполнения договоров	Навык 1: Осуществление всех форм взаимодействия с представителями заказчиков по исполнению условий договорных обязательств	Умения: 1. Контроль за ходом исполнения договорных обязательств на основе анализа заключенных договоров. 2. Контроль за ходом исполнения графиков поставок.
		Знания: 1. Порядок внесения запросов на изменение заключенных договоров. 2. Правила внесения дополнительных соглашений и установленные процедуры их согласования.
	Возможность признания навыка:	-
	Навык 2: Информационное и инструментальное обеспечение исполнителей реализации проектов, программ, планов и договоров	Умения: 1. Формулирование целей и задач проекта. 2. Подбор инструментария для реализации проекта.
		Знания: 1. Методы и способы постановки целей и задач проектов. 2. Методы и способы реализации плановых проектов. 3. Инструменты реализации плановых проектов.
	Возможность признания навыка:	-
	Навык 3: Оказание организационной и практической помощи в реализации проектов, программ, планов и договоров	Умения: 1. Подбор команды для реализации плановых проектов. 2. Распределение функций и обязанностей участников реализации плановых проектов
		Знания: 1. Принципы командной работы. 2. Стратегии и тактики командной работы.
	Возможность признания навыка:	-
Требования к личностным компетенциям:	Навыки работы в команде Навыки делового общения Коммуникабельность (контактность) Целеустремленность Настойчивость Способность выполнять задачи без контроля со стороны Аналитическое мышление Высокая работоспособность	
Список технических регламентов и национальных стандартов:		
Связь с другими профессиями в рамках ОРК:	Уровень ОРК:	Наименование профессии:
	5	Супервайзер отдела оптовой продажи
	5	Администратор зала

Глава 4. Технические данные профессионального стандарта

11. Наименование государственного органа:

Министерство торговли и интеграции Республики Казахстан

Исполнитель:

Г. . .

12. Организации (предприятия) участвующие в разработке:

13. Отраслевой совет по профессиональным квалификациям:

14. Национальный орган по профессиональным квалификациям: -

15. Национальная палата предпринимателей Республики Казахстан «Атамекен»: -

16. Номер версии и год выпуска: версия 2, 2022 г.

17. Дата ориентировочного пересмотра: 06.12.2025 г.

