

Министерство образования Иркутской области

государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение  
Иркутской области

## **АНГАРСКИЙ ПРОМЫШЛЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ТЕХНИКУМ**

<b>Специальность</b>
<b>38.02.04 КОММЕРЦИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ)</b>
<b>Квалификация</b>
Менеджер по продажам
<b>Срок получения образования</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• на базе основного общего образования (9 классов) - 2 года 10 месяцев;</li><li>• на базе среднего общего образования (11 классов) – 1 года 10 месяцев.</li></ul>

Наш адрес:

665835, Иркутская обл., г. Ангарск,

Ленинградский пр-т, 13,

Официальный сайт: <http://www.a-pet.ru>

Адрес электронной почты: [apet38@yandex.ru](mailto:apet38@yandex.ru)

8 (3955) 67-08-64 – приёмная комиссия

8 (3955) 67-20-25 – дневное и заочное отделения

## **Область профессиональной деятельности выпускников:**

Организация и проведение коммерческой деятельности в производственных, торговых и сервисных организациях.

## **Описание**

Центральное место при подготовке специалистов по коммерции занимает подготовка по торговым и товароведческим дисциплинам. Студентов учат организации торговли, теоретическим основам товароведения продовольственных и непродовольственных товаров, на практике демонстрируют современные возможности технического оснащения торговых предприятий. Комплекс экономических дисциплин, включая экономику организаций и финансово-налоговые предметы, позволяет специалистам получить достаточную квалификацию для ведения самостоятельной коммерческой деятельности. Дополнительно изучается менеджмент и маркетинг.

## **Объектами профессиональной деятельности выпускников являются:**

- товары, производимые и/или реализуемые в производственных, обслуживающих организациях;
- услуги, оказываемые сервисными организациями;
- первичные трудовые коллективы.

## **Менеджер по продажам готовится к следующим видам деятельности**

- Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.
- Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.
- Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров.
- Выполнение работ по профессии «Продавец непродовольственных товаров»

## **Кем и где работать**

Работать в должности менеджера по продажам выпускник специальности может в любых организациях и с любыми товарами. Основные обязанности менеджера по продажам — поиск новых заказчиков и взаимодействие с постоянными клиентами компании, а также контроль перечисления средств на оплату заказа. При выборе профессии торгового представителя, специалисту потребуется достаточная доля мобильности и самостоятельности при заключении контрактов. Коммерческая деятельность может проявляться и в виде работы продавцом-консультантом любого вида товара по личным предпочтениям выпускника.