Приложение № 3
к приказу Заместителя Председателя
Правления Национальной палаты
предпринимателей
Республики Казахстан «Атамекен»
от 24.10.18 № 289.

Профессиональный стандарт: «Менеджмент в реализации произведенных продуктов питания»

Глоссарий

В настоящем профессиональном стандарте применяются следующие термины и определения:

Продажа — бизнес-понятие, описывающее практически любую коммерческую деятельность, бизнес вообще.

Менеджмент (англ. management — управление, руководство, администрирование, дирекция, умение распоряжаться, владеть, управлять) или управление производством- разработка и создание (организация), максимально эффективное использование (управление) и контроль.

Супервайзер — это должность низшего управленческого уровня (редко — руководитель среднего звена).

Стрессоустойчивость — это совокупность качеств, позволяющих организму спокойно переносить действие стрессоров, без вредных всплесков эмоций, влияющих на деятельность и на окружающих, а также, способных вызывать психические расстройства.

Принятие решений — это процесс, который имеет место во всех управленческих действиях: планирование, организация, мотивация и контроль.

Дистрибуция — это комплекс взаимосвязанных функций, которые реализуются в процессе распределения материального потока между различными покупателями.

Шелвинг (от англ. Shelving) — это выкладка товара на полке.

Прайсинг — это ценовая политика компании при продажах.

Мерчендайзинг (merchandising — искусство торговать) — это комплекс мероприятий производимых в торговом зале и направленных на продвижение того или иного товара, марки, вида или упаковки.

SWOT-анализ — метод стратегического планирования, заключающийся в выявлении факторов внутренней и внешней среды организации и разделении их на четыре категории

Стратегическое планирование — это процесс создания и претворения в жизнь программ и планов действий, и мероприятий, связанных в пространстве (по исполнителям) и во времени (по срокам), нацеленных на выполнение стратегических задач

Контрагент (лат. contrahens —противодействующий; contra — против + agens — действующий; con-trahere взаимно противостоять) — одна из сторон договора в гражданско-правовых отношениях.

1. Паспорт ПС

Название ПС:	«Менеджмент в реализации произведенных продуктов питания»
Номер ПС:	
Названия секции, раздела, группы, класса и подкласса согласно ОКЭД:	-
Краткое описание ПС:	Деятельность по профессиям в отделе продаж предприятия по производству продукции питания

<table>
<tr><th colspan="4">2. Карточки профессий</th></tr>
<tr><td rowspan="7">Перечень карточек профессий:</td><td colspan="2">Оператор по продажам произведенных продуктов питания</td><td>3 уровень ОРК</td></tr>
<tr><td colspan="2">Менеджер по продажам произведенных продуктов питания</td><td>4 уровень ОРК</td></tr>
<tr><td colspan="2">Продакт менеджер произведенных продуктов питания</td><td>4 уровень ОРК</td></tr>
<tr><td colspan="2">Супервайзер по продажам произведенных продуктов питания</td><td>5 уровень ОРК</td></tr>
<tr><td colspan="2">Руководитель отдела по продажам произведенных продуктов питания</td><td>6 уровень ОРК</td></tr>
<tr><td colspan="2">Руководитель подразделения по продажам произведенных продуктов питания</td><td>7 уровень ОРК</td></tr>
<tr><td colspan="4">КАРТОЧКА ПРОФЕССИИ: «Оператор по продажам произведенных продуктов питания»</td></tr>
<tr><td>Код:</td><td colspan="3">-</td></tr>
<tr><td>Код группы:</td><td colspan="3">-</td></tr>
<tr><td>Профессия:</td><td colspan="3">Оператор по продажам произведенных продуктов питания</td></tr>
<tr><td>Другие возможные наименования профессии:</td><td colspan="3">Продавец, торговый агент</td></tr>
<tr><td>Квалификационный уровень по ОРК:</td><td colspan="3">3 уровень ОРК</td></tr>
<tr><td>Основная цель деятельности:</td><td colspan="3">Обеспечить компьютерный учет, контроль и обработку информации о движении продукции, отпущенной клиентам, в том числе, на консигнацию и реализацию с отсрочкой платежа.</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Трудовые функции:</td><td>Обязательные трудовые функции:</td><td colspan="2">1. Оформление документов и предоставление различных отчетов за истребуемый период по продажам произведенных продуктов питания
2. Контроль в рамках направления деятельности</td></tr>
<tr><td>Дополнительные трудовые функции:</td><td colspan="2">1. Сбор и анализ информации
2. Критический анализ ситуации</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Трудовая функция 1. Оформление документов и предоставление различных отчетов за истребуемый период по продажам произведенных продуктов питания</td><td rowspan="2">Задача 1 . Предоставление отчетов за истребуемый период по продажам произведенных продуктов питания</td><td colspan="2">Умения:
1. Предоставление отчетов, по остаткам товара на складе, по результатам работы торговых представителей и т.п. за истребуемый период;
2. Составление отчетности по установленным в отделе продаж формам;
3. Обновление справочника контрагентов в специализированной программе бухгалтерского учета.</td></tr>
<tr><td colspan="2">Знания:
1. Требования к качеству производимой продукции;
2. Методы продаж;</td></tr>
</table>

		3. Специализированные компьютерные программы, используемые при продажах; 4. Знание законов и нормативных правовых документов, регламентирующих организацию товарного учета в организации; 5. Должностные инструкции; 6. Стандарты и технические условия на продукцию, основные свойства, виды, марки, сортность и другие качественные характеристики производимой продукции.
	Задача 2 Оформление документов на отгрузку и получение произведенных продуктов питания	**Умения:** 1. Проверка соответствия качества продукции стандартам, техническим условиям, заключенным договорам и другим нормативным документам; 2. Оформление документов на отгрузку и получение произведенных продуктов питания; 3. Оформление необходимых документов, связанных с поставкой и реализацией произведенных продуктов питания; 4. Участие в подготовке данных для составления ответов на претензии от контрагентов.
		Знания: 1. Требований к качеству, стандартам и техническим условиям производимой продукции; 2. Порядок заключения и оформления хозяйственных договоров; 3. Законов и нормативных правовых документов, регламентирующих организацию товарного учета в Республике Казахстан; 4. Знание своих должностных инструкций; 5. Основы технологий применительно к продаваемым продуктам;
	Задача 3 Ведение оперативного учета поступления и реализации продукции	**Умения:** 1. Отслеживание продаж по безналичному расчету; 2. Ввод оплаты накладных за безналичный расчет в специализированую программу; 3. Ведение оперативного учета поступления и реализации продукции.

		Знания: 1. Основы финансового, бухгалтерского и статистического учета на предприятиях по производству продуктов питания; 2. Методы учета продукции, расчеты потребностей в продукции на определенный период; 3. Формы учетных документов и порядок согласно действующему законодательству; 4. Специализированные компьютерные программы, используемые при продажах;
Трудовая функция 2. Контроль в рамках направления деятельности	**Задача 1** Контроль над выполнением договорных обязательств	**Умения:** 1. Принимает участие в случаях розыска не поступившей к контрагенту продукции; 2. Соблюдает правила безопасности и санитарных норм; 3. Контролирует собственную деятельность и деятельность сотрудников в выполнении регламентов продаж произведенных продуктов питания.
		Знания: 1. Правила работы в соответствующих компьютерных программах, базах данных, их назначение; 2. Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования; 3. Правила техники безопасности на рабочем месте; 4. Правила пожарной безопасности и санитарные нормы; 5. Методы поиска информации; Методы анализа и обработки полученной информации; 6. Методы систематизации информации; 7. Инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов;
	Задача 2. Контроль наличия продукции на Складе Отдела продаж цен и скидок	**Умения:** 1. Участие в проведении инвентаризаций, изучение причин образования сверхнормативных излишков и «неликвидов» продукции, принятие мер по их ликвидации; 2. Контроль над соблюдением правил

		хранения продукции на складе отдела продаж; 3. Проведение сверок по остаткам продукции с контрагентами не реже одного раза в месяц; 4. Корректное введение и отслеживание правильности цен и скидок.
		Знания: 1. Правила и порядок хранения и транспортировки продукции; Положения и инструкции по учету продукции; 2. Правила инвентаризации.
Дополнительная трудовая функция 1. Сбор и анализ информации	**Задача 1.** Поиск, сбор и анализ информации**.**	**Умения:** 1. Поиск и сбор информации, используя различные источники; 2. Обработка систематизация информации; 3. Анализ и предобработка информацию; 4. Применяет статистические методы анализа информации; 5. Использование информации и передача информации; 6. Хранение информации; **7.** Применяет системы обработки информации.
		Знания: 1. Методы поиска и сбора информации; 2. Методы обработки информации; 3. Виды информации; 4. Каналы передачи информации; 5. Статистические методы обработки информации; 6. Системы обработки информации;
Дополнительная трудовая функция 2. Критический анализ ситуации.	**Задача 1.** Анализ сложных ситуаций и поиск путей их решения.	**Умения:** 1. Анализирует события с формулированием обоснованных выводов; 2. Выносить обоснованные оценки, интерпретации событий; 3. Корректно применяет полученные результаты к ситуациям и проблемам; 4. Ставит под сомнение поступающую информацию, анализирует.
		Знания: 1. Принципы критического мышления; 2. Теории критического мышления;

		3. Принципы развития критического мышления.	
Требования к личностным компетенциям	Адаптивность, Порядочность, Стрессоустойчивость, Внимание к деталям, Организованность, Ориентация на изменения		
Связь с другими профессиями в рамках ОРК	2 уровень ОРК 4 уровень ОРК 4 уровень ОРК	Торговый представитель Менеджер по продажам Продакт менеджер	
Связь с ЕТКС или КС	Единый тарифно-квалификационный справочник (ЕТКС)	Выпуск 55	
Связь с системой образования и квалификации	Техническое и профессиональное образование 3 уровень	Уровень образования специалист среднего звена Квалификация: 0515013 Менеджер 3 уровень	Специальность Код и профиль профессионального образования: 050000 "Сервис, экономика и управление "Специальность: 0515000 Менеджмент
КАРТОЧКА ПРОФЕССИИ: «Менеджер по продажам произведенных продуктов питания»			
Код:	-		
Код группы:	-		
Профессия:	Менеджер по продажам произведенных продуктов питания		
Другие возможные наименования профессии:	Продавец, торговый агент, менеджер		
Квалификационный уровень по ОРК:	4 уровень ОРК		
Основная цель деятельности:	Организация и контроль продаж продукции организации путем расширения дистрибьюции.		
Трудовые функции:	Обязательные трудовые функции:	1. Организация продаж произведённой продукции 2. Контроль над ходом продаж произведённой продукции	
	Дополнительные трудовые функции:	1. Сбор и анализ информации 2. Критический анализ ситуации	
Трудовая функция 1. Планирование продаж произведённой продукции	**Задача 1 .** Разработка схем, форм, методов и технологий продаж и продвижения продукции предприятия на рынок	**Умения:** 1. Разработка и организация предпродажных мероприятий; 2. Планирование собственной текущей деятельности по продажам произведенных продуктов питания; 3. Разработка и реализация мероприятий по созданию условий для планомерной продажи, удовлетворения спроса клиентов на	

		произведенные продукты питания; 4. Участие в разработке и реализация мероприятий по созданию и развитию сети продаж произведенных продуктов питания.
		Знания: 1. Форм, методов и технологий продаж; 2. Методов продвижения продукции предприятия на рынок; 3. Основ планирования деятельности и организации продажных мероприятий.
Трудовая функция 2. Организация продаж произведённой продукции	**Задача 1 .** Непосредственный личный выезд к клиентам	**Умения:** 1. Оценивание дистрибьюции продукции; 2. Реализация шелвинга, прайсинга и мерчендайзинга; 3. Проведение в торговых учреждениях специальных программ – promotion-акции, скидки; 4. Консультировать клиентов и партнеров по вопросам приобретения произведенных продуктов питания; 5. Продажи произведенных продуктов питания
		Знания 1. Ассортимента и классификацию всей продукции предприятия; 2. Стандартов и технических условий на всю продукцию предприятия; 3. Основных свойств, видов, марок, сортность и других качественных характеристик продукции; 4. Методики продаж товара, в том числе в торговых точках; 5. Ценовой политики компании; 6. Технологии и методы проведения специальных программ – promotion-акции, акций со скидками.
	Задача 2. Обеспечение безопасности труда и соблюдения санитарных норм	**Умения:** 1. Проведение вводного и текущего инструктажа по охране труда сотрудников 2. Организация и контроль соблюдения требований охраны труда на рабочем месте 3. Организация и контроль соблюдения санитарных норм на рабочем месте

		Знания 1. Трудового кодекса РК 2. Требования санитарии, гигиены и ношения санитарной одежды. Требования техники безопасности и пожарной безопасности
Трудовая функция 3. Контроль над ходом продаж произведённой продукции	**Задача 1 .** Контроль реализации бизнес-плана по направлению деятельности	**Умения:** 1. Ежедневный учет по выполнению бизнес-плана по продажам произведенных продуктов питания; 2. Соблюдение коммерческих условий заключаемых контрактов, договоров и соглашений; 3. Реализация мер по стимулированию выполнения бизнес плана; 4. Контроль по направлению деятельности продажи произведенных продуктов питания; 5. Оценка возможного риска при продажах произведенных продуктов питания.
		Знания: 1. Порядка разработки бизнес-планов; 2. Порядка составления отчетной документации; 3. Основ риск-менеджмента; 4. Основ мотивации и самомотивации; 5. Корпоративной этики; 6. Методов стимулирования продаж; 7. Правила составления контрактов, договоров и соглашений .
	Задача 2 . Анализ секторов рынка продаж	**Умения:** 1. Проведение анализа колебаний спроса и потребления продаваемой продукции; 2. Проведение анализа деятельности конкурентов; 3. Проведение анализ потребностей покупателей; 4. Выявление наиболее эффективных секторов рынков продаж произведенных продуктов питания.
		Знания 1. Концепция маркетинга, основы управления маркетингом. Способов и направлений исследования рынка; 2. Способов продвижения продукции на рынок; 3. Способов и методов продаж, технику продаж 4. Знание форм и методов ведения

		рекламных акций
Дополнительная трудовая функция 1. Сбор и анализ информации	**Задача 1.** Поиск, сбор и анализ информации**.**	**Умения:** 1. Поиск и сбор информации, используя различные источники; 2. Обработка систематизация информации; 3. Анализ и предобработка информацию; 4. Применяет статистические методы анализа информации; 5. Использование информации и передача информации; 6. Хранение информации; **7.** Применяет системы обработки информации.
		Знания: 1. Методы поиска и сбора информации; 2. Методы обработки информации; 3. Виды информации; 4. Каналы передачи информации; 5. Статистические методы обработки информации; 6. Системы обработки информации;
Дополнительная трудовая функция 2. Критический анализ ситуации.	**Задача 1.** Анализ сложных ситуаций и поиск путей их решения.	**Умения:** 1. Анализирует события с формулированием обоснованных выводов; 2. Выносить обоснованные оценки, интерпретации событий; 3. Корректно применяет полученные результаты к ситуациям и проблемам; **4.** Ставит под сомнение поступающую информацию, анализирует.
		Знания: 1. Принципы критического мышления; 2. Теории критического мышления; 3. Принципы развития критического мышления.
Требования к личностным компетенциям	Адаптивность, Порядочность, Стрессоустойчивость, Внимание к деталям, Организованность, Ориентация на изменения	
Связь с другими профессиями в рамках ОРК	3 уровень ОРК 4 уровень ОРК 5 уровень ОРК	Оператор по продажам произведенных продуктов питания Продакт менеджер Супервайзер по реализации продуктов питания
Связь с ЕТКС или КС	Единый тарифно-	Выпуск 55

	квалификационный справочник (ЕТКС)		
Связь с системой образования и квалификации	Техническое и профессиональное образование 3 уровень	Уровень образования специалист среднего звена Квалификация: 0515013 Менеджер	Специальность Код и профиль профессионального образования: 050000 "Сервис, экономика и управление "Специальность: 0515000 Менеджмент
КАРТОЧКА ПРОФЕССИИ: «Продакт менеджер произведенных продуктов питания**»**			
Код:	-		
Код группы:	-		
Профессия:	Продакт менеджер произведенных продуктов питания		
Другие возможные наименования профессии:	Продавец, торговый агент, менеджер по продажам, менеджер		
Квалификационный уровень по ОРК:	4 уровень ОРК		
Основная цель деятельности:	Разработка и контроль исполнения тактических планов по продвижению и увеличению представленности продукции компании.		
Трудовые функции:	Обязательные трудовые функции:	1. Организовывать оперативную деятельностью сотрудников при продажах произведенных продуктов питания 2. Осуществлять поиск и привлечение новых клиентов	
	Дополнительные трудовые функции:	1. Сбор и анализ информации 2. Критический анализ ситуации	
Трудовая функция 1. Организовывать текущей деятельностью сотрудников при продажах	**Задача 1 .** Планирование и организация деятельности сотрудников подразделения	**Умения:** 1. Планирование собственной текущей деятельности и деятельности сотрудников; 2. Планирование мероприятий по продвижению и увеличению представленности продукции компании; 3. Планирование продаж в разрезе регионов, каналов и ассортимента продукции; 4. Реализация мер по стимулированию собственной деятельности и деятельности персонала, повышению их мотивации и лояльности; 5. Анализ эффективности маркетинговых акций;	

		6. Ведение базы данных предложений по продажам; 7. Разработка акций по продвижению продукции компании; 8. Информирование клиентов об условиях продажи и качестве товара; Подготовка коммерческих предложений по продажам; 9. Согласование условий продажи с вышестоящим руководством, при необходимости; 10. Консультировать клиентов и партнеров по вопросам приобретения продукции; 11. Продажи изготовляемой продукции;
		Знания: 1. Методы продаж произведенных продуктов питания; 2. Теории мотивации, самомотиваци; 3. Специализированные компьютерные программы, используемые при продажах; 4. Методики подготовки коммерческих предложений; 5. Теории коммуникации; 6. Маркетинговых стратегий.
	Задача 2 Соблюдение правил безопасности труда и санитарных норм	**Умения:** 1. Соблюдение правила безопасности труда при исполнении трудовых функций; 2. Проведение вводного и текущего инструктажа по охране труда сотрудников; 3. Организация и контроль соблюдения требований охраны труда на рабочем месте; 4. Организация и контроль соблюдения санитарных норм на рабочем месте;
		Знания: 1. Трудового кодекса РК; 2. Требования техники безопасности и пожарной безопасности.
	Задача 3 Контроль деятельности	**Умения:** 1. Контролировать собственную деятельность и деятельность сотрудников в выполнении регламентов продаж произведенных продуктов питания; 2. Контроль исполнения запланированных мероприятий. 3. контроль документооборота с дистрибуторами;

		4. Контроль исполнения договоров; 5. Анализ товарного запаса на складах;
		Знания: 1. Организации контроля деятельности подчиненных 2. Основы финансового, бухгалтерского и статистического учета на предприятиях по производству продуктов питания
	Задача 4 Управление конфликтными ситуациями при продажах	**Умения:** 1. Управление конфликтными ситуациями с клиентами при продажах произведенных продуктов питания; 2. Поддержание взаимодействия с клиентами и коллегами; 3. Коммуникативные умения при продажах произведенных продуктов питания; 4. Управление деловой и межличностной коммуникацией, проведение презентаций; 5. Стандарты и технические условия на продукцию Компании, основные свойства, виды, марки, сортность и другие качественные характеристики произведенных продуктов питания.
		Знания: 1. Межличностного и делового общения 2. Методы ведения переговоров, конфликтологии 3. Корпоративная этика
Трудовая функция 2. Осуществлять поиск и привлечение новых клиентов	**Задача 1** Работа с системой управления взаимоотношениями с клиентами при поиске клиентов, подготовке и продаже продукции	**Умения:** 1. Внесение сведений о клиенте в базу данных клиентов; 2. Формирование отчетов о клиентах при поиске клиентов, подготовке и продаже произведенных продуктов питания 3. Рассылка по базе данных клиентов прайс-листов и информации о продаваемой продукции; 4. Проведение тренингов и презентаций продукции компании торговым командам дистрибуторов; 5. Сбор и анализ информации о продукции и маркетинговой активности конкурентов.
		Знания: 1. Правила работы в соответствующих

		компьютерных программах и базах данных, их назначение; 2. Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования; 3. Методы поиска информации методы анализа и обработки полученной информации: 4. Методы систематизации информации; 5. Инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов; 6. Основы технологий применительно к продаваемым продуктам.
Дополнительная трудовая функция 1. Сбор и анализ информации	**Задача 1.** Поиск, сбор и анализ информации**.**	**Умения:** 1. Поиск и сбор информации, используя различные источники; 2. Обработка систематизация информации; 3. Анализ и предобработка информацию; 4. Применяет статистические методы анализа информации; 5. Использование информации и передача информации; 6. Хранение информации; **7.** Применяет системы обработки информации.
		Знания: 1. Методы поиска и сбора информации; 2. Методы обработки информации; 3. Виды информации; 4. Каналы передачи информации; 5. Статистические методы обработки информации; 6. Системы обработки информации;
Дополнительная трудовая функция 2. Критический анализ ситуации.	**Задача 1.** Анализ сложных ситуаций и поиск путей их решения.	**Умения:** 1. Анализирует события с формулированием обоснованных выводов; 2. Выносить обоснованные оценки, интерпретации событий; 3. Корректно применяет полученные результаты к ситуациям и проблемам; 4. Ставит под сомнение поступающую информацию, анализирует.
		Знания: 1. Принципы критического мышления;

		2. Теории критического мышления; 3. Принципы развития критического мышления.	
Требования к личностным компетенциям	Адаптивность, Порядочность, Стрессоустойчивость, Внимание к деталям, Организованность, Ориентация на изменения		
Связь с другими профессиями в рамках ОРК	3 уровень ОРК 4 уровень ОРК 5 уровень ОРК	Оператор по продажам произведенных продуктов питания Менеджер по продажам произведенных продуктов питания Супервайзер по продажам произведенных продуктов питания	
Связь с ЕТКС или КС	Единый тарифно-квалификационный справочник (ЕТКС)	Выпуск 55	
Связь с системой образования и квалификации	Техническое и профессиональное образование 3 уровень	Уровень образования специалист среднего звена. Квалификация: 0515013 Менеджер	Специальность Код и профиль профессионального образования: 050000 "Сервис, экономика и управление "Специальность: 0515000 Менеджмент
КАРТОЧКА ПРОФЕССИИ: «Супервайзер по продажам произведенных продуктов питания»			
Код:	-		
Код группы:	-		
Профессия:	Супервайзер по продажам произведенных продуктов питания		
Другие возможные наименования профессии:	Менеджер по продажам, менеджер		
Квалификационный уровень по ОРК:	5 уровень ОРК		
Основная цель деятельности:	Организация и контроль работы Торговых представителей, постоянное увеличение продаж путем расширения дистрибьюции продукции организации.		
Трудовые функции:	Обязательные трудовые функции:	1. Документарное сопровождение сделок по продаже 2. Информирование клиентов о новых поступлениях и об условиях продажи	
	Дополнительные трудовые функции:	1. Сбор и анализ информации 2. Критический анализ ситуации	
Трудовая функция 1. Документарное сопровождение сделок по продаже	**Задача 1 .** Организация продаж продукции собственного	**Умения:** 1. Продвижение товара и стимулирование продаж произведенных продуктов питания;	

	изготовления	2. Проверка оплаты продаваемых продуктов; 3. Составление сопроводительных документов на продаваемую продукцию; 4. Информирование клиентов об условиях продаж произведенных продуктов питания; 5. Реализация мер по стимулированию персонала, повышению их мотивации и лояльности.
		Знания: 1. Организации продаж; 2. Мотивации и обеспечения лояльности персонала; 3. Правила работы в компьютерных программах и базах данных; 4. Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования; 5. Инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов; 6. Начальные знания бухгалтерского учета; 7. Основы делопроизводства; 8. Отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации;
	Задача 2. Контроль документированного сопровождения сделок по продажам	**Умения**: 1. Контроль выполнения сотрудниками регламентов продаж; 2. Контроль соблюдения правил документооборота при продажах;
		Знания: 1. Организации контроля деятельности подчиненных; 2. Вида контроля; 3. Основы финансового, бухгалтерского и статистического учета на предприятиях по производству продуктов питания
	Задача 3. Управление конфликтами при оформлении документации	**Умения:** 3. Управление конфликтными ситуациями с клиентами при оформлении документации ; 4. Поддержание взаимодействия с клиентами; 5. Коммуникативные умения при продажах произведенных продуктов питания; 6. Управление деловой и

		межличностной коммуникацией; 7. Решение спорных вопросов.
		Знания: 1. Межличностного и делового общения; 2. Методы ведения переговоров, конфликтологии; 3. Корпоративная этика; 4. Делопроизводство;
Трудовая функция 2. Информирование клиентов о новых поступлениях и об условиях продажи	**Задача 1.** Подготовка и информационных материалов о новых поступлениях	**Умения:** 1. Подготовка информационных материалов о новых поступлениях и об условиях продажи произведенных продуктов питания; 2. Информирование клиентов о новой продукции; 3. Информирование клиентов об изменениях условий продаж произведенных продуктов питания; 4. Информирование клиентов о маркетинговых мероприятиях организации; 5. Сопровождение базы данных клиентов;
		Знания: 1. Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение; 2. Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования; 3. Методы систематизации информации о новых поступлениях и об условиях продажи; 4. Основные регламентные характеристики, условия и сроки хранения продукции; 5. Правила работы с современными средствами информирования клиентов (телефон, факс, сотовая связь, электронная почта); 6. Стандарты и технические условия на продукцию: 7. основные свойства, виды, марки, сортность и другие качественные характеристики продукции компании
Дополнительная трудовая функция 1. Сбор и анализ информации	**Задача 1.** Поиск, сбор и анализ информации**.**	**Умения:** 1. Поиск и сбор информации, используя различные источники; 2. Обработка систематизация информации;

		3. Анализ и предобработка информацию; 4. Применяет статистические методы анализа информации; 5. Использование информации и передача информации; 6. Хранение информации; **7.** Применяет системы обработки информации.	
		Знания: 1. Методы поиска и сбора информации; 2. Методы обработки информации; 3. Виды информации; 4. Каналы передачи информации; 5. Статистические методы обработки информации; 6. Системы обработки информации;	
Дополнительная трудовая функция 2. Критический анализ ситуации.	**Задача 1.** Анализ сложных ситуаций и поиск путей их решения.	**Умения:** 1. Анализирует события с формулированием обоснованных выводов; 2. Выносить обоснованные оценки, интерпретации событий; 3. Корректно применяет полученные результаты к ситуациям и проблемам; **4.** Ставит под сомнение поступающую информацию, анализирует.	
		Знания: 1. Принципы критического мышления; 2. Теории критического мышления; 3. Принципы развития критического мышления.	
Требования к личностным компетенциям	Адаптивность, Порядочность, Стрессоустойчивость, Внимание к деталям, Организованность, Ориентация на изменения		
Связь с другими профессиями в рамках ОРК	4 уровень ОРК 4 уровень ОРК 6 уровень ОРК	Менеджер по продажам произведенных продуктов питания Продакт менеджер произведенных продуктов питания Руководитель отдела по продажам произведенных продуктов питания	
Связь с ЕТКС или КС	Единый тарифно-квалификационный справочник (ЕТКС)	Выпуск 55	
Связь с системой образования и квалификации	Техническое и профессиональное образование 4 уровень	Уровень образования прикладной бакалавр. Квалификация	Специальность Код и профиль профессионального образования: 050000 "Сервис, экономика и

		051502 4 Прикладной бакалавр менеджмента	управление "Специальность: 0515000 Менеджмент
КАРТОЧКА ПРОФЕССИИ: «Руководитель подразделения по продажам произведенных продуктов питания»			
Код:	-		
Код группы:	-		
Профессия:	Руководитель подразделения по продажам произведенных продуктов питания		
Другие возможные наименования профессии:	Менеджер по продажам, менеджер, начальник отдела		
Квалификационный уровень по ОРК:	6 уровень ОРК		
Основная цель деятельности:	Организация, координация и контроль работы Отдела продаж, постоянное увеличение продаж путем развития и расширения дистрибьюции продукции организации .		
Трудовые функции:	Обязательные трудовые функции:	1. Управление текущей деятельностью сотрудников отдела реализации продукции 2. Выполнение бизнес-плана по направлению деятельности	
	Дополнительные трудовые функции:	1. Сбор и анализ информации 2. Критический анализ ситуации	
Трудовая функция 1. Управление текущей деятельностью сотрудников отдела реализации продукции	**Задача 1.** Планирование и организация деятельности сотрудников отдела реализации продукции	**Умения:** 1. Планирование текущей потребности в материальных ресурсах и персонале; 2. Планирование текущей деятельности сотрудников отдела реализации произведенных продуктов питания; 3. Распределение обязанностей и определение степени ответственности сотрудников отдела реализации продукции; 4. Координация деятельности сотрудников отдела реализации произведенных продуктов питания; 5. Разработка и реализация мер по стимулированию персонала, повышению их мотивации и лояльности 6. Принятие решений в сложных ситуациях.	
		Знания: 1. Методов анализа потребности отдела реализации продукции в материальных и трудовых ресурсах; 2. Организации деятельности предприятий по реализации	

		продукции; 3. Мотивации и обеспечения лояльности персонала; 4. Специализированных компьютерные программы, используемых при продажах; 5. Методов управления персоналом. 6. Методы принятия решений.
	Задача 2. Обеспечение безопасности труда и соблюдения санитарных норм	**Умение:** 1. Организация и контроль соблюдения требований охраны труда на рабочем месте; 2. Организация и контроль соблюдения санитарных норм на рабочем месте в отделе и при реализации продукции.
		Знания: 1. Трудового кодекса РК; 2. Требования санитарии, гигиены и ношения санитарной одежды; 3. Требования техники безопасности и пожарной безопасности; 4. Требования санитарных норм и правил техники безопасности при реализации продукции.
	Задача 3. Организация и контроль всего цикла продаж	**Умения:** 1. Прием входящих обращений от клиентов и партнеров; 2. Обработка входящих обращений от клиентов и партнеров; 3. Заключение договоров с партнерами и клиентами по продаже произведенных продуктов питания; 4. Ведение договоров с партнерами и клиентами по продаже произведенных продуктов питания; 5. Информирование клиентов о поступлении продукции на склад, об отгрузке (поставке)продукции; 6. Проверка наличия дебиторской задолженности; 7. Выписывание первичных документов; 8. Контроль отгрузки (поставки) продаваемых, произведенных продуктов питания;
		Знания: 1. Организации контроля деятельности подчиненных; 2. Правила работы с системами управления взаимоотношениями с клиентами; 3. Инструкции по подготовке,

		обработке и хранению отчетных материалов; 4. Основы бухгалтерского учета, первичная бухгалтерская документация и правила ее составления и оформления; 5. Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение; 6. Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования; 7. Основные технические характеристики, преимущества и недостатки, сроки хранения и реализации продукции; 8. Отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации.
	Задача 4. Управление конфликтами	**Умения:** 1. Управление конфликтными ситуациями в коллективе: 2. Управление конфликтными ситуациями при продажах произведенных продуктов питания; 3. Поддержание взаимодействия с клиентами и коллегами; 4. Коммуникативные умения; 5. Управление деловой и межличностной коммуникацией, проведение совещаний; 6. Ведение переговоров.
		Знания: Межличностного и делового общения; Методы ведения переговоров; Конфликтология; Корпоративная этика.
Трудовая функция 2. Выполнение бизнес-плана по направлению деятельности	**Задача 1.** Выполнение бизнес-плана	**Умения:** 1. Планирование собственной деятельности в соответствии с утвержденным бизнес-планом; 2. Планирование деятельности отдела в соответствии с утвержденным бизнес-планом; 3. Осуществление мониторинга деятельности отдела.
		Знания: Принципов, методов, способов эффективной реализации бизнес-плана.
Дополнительная трудовая функция 1. Сбор и анализ	**Задача 1.** Поиск, сбор и анализ информации**.**	**Умения:** 1. Поиск и сбор информации, используя различные источники;

информации		2. Обработка систематизация информации; 3. Анализ и предобработка информацию; 4. Применяет статистические методы анализа информации; 5. Использование информации и передача информации; 6. Хранение информации; **7.** Применяет системы обработки информации.
		Знания: 1. Методы поиска и сбора информации; 2. Методы обработки информации; 3. Виды информации; 4. Каналы передачи информации; 5. Статистические методы обработки информации; 6. Системы обработки информации;
Дополнительная трудовая функция 2. Критический анализ ситуации.	**Задача 1.** Анализ сложных ситуаций и поиск путей их решения.	**Умения:** 1. Анализирует события с формулированием обоснованных выводов; 2. Выносить обоснованные оценки, интерпретации событий; 3. Корректно применяет полученные результаты к ситуациям и проблемам; **4.** Ставит под сомнение поступающую информацию, анализирует.
		Знания: 1. Принципы критического мышления; 2. Теории критического мышления; 3. Принципы развития критического мышления.
Требования к личностным компетенциям	Мобильность, социальная, моральная и психологическая адаптивность, решительность	
Связь с другими профессиями в рамках ОРК	4 уровень ОРК 5 уровень ОРК 7 уровень ОРК	Продакт менеджер произведенных продуктов питания Супервайзер по продажам произведенных продуктов питания Коммерческий директор по продажам произведенных продуктов питания
Связь с ЕТКС или КС	Единый тарифно-квалификационный справочник (ЕТКС)	Выпуск 55

Связь с системой образования и квалификации	Высшее образование 5 уровень	Бакалавр . Квалификация - бакалавр экономики и бизнеса по специальности «Менеджмент»	5В050700 Менеджмент

КАРТОЧКА ПРОФЕССИИ: «Коммерческий директор по продажам произведенных продуктов питания»		
Код:	-	
Код группы:	-	
Профессия:	Коммерческий директор по продажам произведенных продуктов питания	
Другие возможные наименования профессии:	Директор, руководитель	
Квалификационный уровень по ОРК:	7 уровень ОРК	
Основная цель деятельности:	Устанавливать и разрабатывать стратегию для максимального роста продаж и прибыли; Управление, контроль и организация деятельности департамента продаж, департамента логистики, и отдела информационных технологий и отдела снабжения.	
Трудовые функции:	Обязательные трудовые функции:	1. Руководство продажами организации, формирование сбытовой политики; 2. Разработка бизнес-плана организации;
	Дополнительные трудовые функции:	1. Сбор и анализ информации 2. Критический анализ ситуации.
Трудовая функция 1. Руководство продажами организации, формирование сбытовой политики	**Задача 1.** Осуществление долгосрочного прогнозирования продаж	**Умения:** 1. Анализ лучших практик продаж произведенных продуктов питания; 2. Поиск информации по инновационным и конкурентным продуктам; 3. Анализ экономической информации по конкурентным продуктам; 4. Составление аналитических отчетов по развитию политики продаж; 5. Ведение учетной документации
		Знания: 1. Международный опыт наиболее успешных продаж 2. Правила и порядок составления

		аналитических отчетов в соответствии с действующими правилами организации 3. Основы методов анализа и прогнозирования продаж 4. Основы маркетинга 5. Основы менеджмента продаж 6. Основы делопроизводства 7. Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение 8. Основные технологические характеристики, преимущества и недостатки, сроки реализации, условия хранения продукции
	Задача 2 Разработка стратегии привлечения клиентов с целью увеличения объемов продаж	**Умения:** 1. Составление аналитических отчетов 2. Анализ бухгалтерской отчетности по продажам Анализ финансовой отчетности по продажам 3. Составление плана действий по привлечению клиентов с целью увеличения объемов продаж .
		Знания: 1. Существующие стратегии и практики привлечения клиентов; 2. Целевые группы клиентов; 3. Теория маркетинга; 4. Теория менеджмента продаж 5. Принципы конкурентоспособного ценообразования; 6. Правила и порядок участия в конкурсах, проводящихся по различной форме, на закупку ; 7. Состав конкурсной документации; 8. Основные правила и положения по ведению бухгалтерского учета 9. Правила оформления финансовых документов; 10. Правила оформления бухгалтерских документов; 11. Основные формулы расчета показателей финансовой деятельности организации; 12. Положения налогового и гражданского законодательства в пределах своей компетенции; 13. Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение.

	Задача 3 Управление персоналом, занимающимся продажами	**Умения:** 1. Постановка задач персоналу, занимающемуся продажами произведенных продуктов питания; 2. Распределение обязанностей среди персонала, занимающегося продажами произведенных продуктов питания; 3. Планирование рабочего графика персонала, занимающегося продажами произведенных продуктов питания; 4. Координация деятельности персонала, занимающегося продажами произведенных продуктов питания; 5. Контроль сроков и результатов выполнения работ; 6. Построение системы обучения продажам; 7. Измерение результативности, анализ и корректировка работы по продажам; 8. Делегирование полномочий; 9. Повышение корпоративной культуры сотрудников.
		Знания: 1. Трудовое законодательство РК; 2. Способы поддержки и мотивации сотрудников, занимающихся продажами ; 3. Основы деловой этики; 4. Основы маркетинга; 5. Методы управления персоналом; 6. Основы менеджмента продаж; 7. Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение; 8. Отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации .
Трудовая функция 2. Разработка бизнес-плана организации	**Задача1.** Бизнес планирование деятельности	**Умения:** 1. Разработка конкурентной стратегии организации с целью увеличения продаж произведенных продуктов питания; 2. Определение конкурентных преимуществ произведенных продуктов питания; 3. Определение рыночных барьеров 4. Разработка стратегического плана действий;

		5. Управление информацией; 6. Аналитические умения; 7. Принятие решений; 8. Коммуникативные умения; 9. Ведение переговоров; 10. Управление рисками при продажах произведенных продуктов питания.
		Знания: 1. Макроэкономических тенденций по направлению деятельности гостиничного предприятия; 2. Основ стратегического менеджмента и маркетинга; 3. SWOT-анализа; 4. Методов анализа внешней и внутренней среды; 5. Нормативных правовых документаций в отрасли; 6. Методов и способов оценки рисков. 7. Методов разработки стратегического плана; 8. Анализ лучших практик продаж 9. Поиск информации по инновационным и конкурентным продуктам; 10. Анализ экономической информации конкурентным продуктам; 11. Составление аналитических отчетов по развитию политики продаж; 12. Ведение учетной документации.
Дополнительная трудовая функция 1. Сбор и анализ информации	**Задача 1.** Поиск, сбор и анализ информации**.**	**Умения:** 1. Поиск и сбор информации, используя различные источники; 2. Обработка систематизация информации; 3. Анализ и предобработка информацию; 4. Применяет статистические методы анализа информации; 5. Использование информации и передача информации; 6. Хранение информации; **7.** Применяет системы обработки информации.
		Знания: 1. Методы поиска и сбора информации; 2. Методы обработки информации; 3. Виды информации; 4. Каналы передачи информации; 5. Статистические методы обработки информации; 6. Системы обработки информации;

Дополнительная трудовая функция 2. Критический анализ ситуации.	**Задача 1.** Анализ сложных ситуаций и поиск путей их решения.	**Умения:** 1. Анализирует события с формулированием обоснованных выводов; 2. Выносить обоснованные оценки, интерпретации событий; 3. Корректно применяет полученные результаты к ситуациям и проблемам; **4.** Ставит под сомнение поступающую информацию, анализирует.	
		Знания: 1. Принципы критического мышления; 2. Теории критического мышления; **3.** Принципы развития критического мышления.	
Требования к личностным компетенциям	Стремление к успеху, ориентация на достижение, решительность, добросовестность, внимание, порядочность, точность, самоопределение, ориентация на изменения		
Связь с другими профессиями в рамках ОРК	6 уровень ОРК 8 уровень ОРК 8 уровень ОРК	Руководитель отдела по продажам произведенных продуктов питания Президент предприятия Генеральный директор (Директор)	
Связь с ЕТКС или КС	Единый тарифно-квалификационный справочник (ЕТКС)	Выпуск 55	
Связь с системой образования и квалификации	Высшее образование 5 уровень	Бакалавр . Квалификация - бакалавр экономики и бизнеса по специальности «Менеджмент»	5В050700 Менеджмент
Технические характеристики Профессионального стандарта			
Разработано:	ОЮЛ «Союз пищевых предприятий Казахстана» Руководитель проекта Сабралиева М.Д. Контактные данные руководителя: sppk@sppk.kz +7 701 799 18 91 Исполнители проекта и контактные данные исполнителей: Митрофанова И.В. profood@bk.ru +7 777 241 08 70 Анаятова И.В. 121219891@mail.ru +7 747 766 91 55		
Экспертиза предоставлена:	ТОО «Айкул» Адильханов Серитхан Саметович – Директор ТОО «Айкул», тел. +7 702 926 3111		
Номер версии и год выпуска:	Версия 1, 2018 год		
Дата ориентировочного пересмотра:	2021 год		