Приложение 2 к приказу Министра
торговли и интеграции
Республики Казахстан 14 мая
2024 года № 210-НҚ

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

2) Менеджер по продаже автомобилей - 4 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 отделом (в торговле) - 6 уровень ОРК

7) Заведующий предприятием розничной торговли - 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 «Агент по послепродажному сервисному обслуживанию клиентов»:			
Код группы:	3322-1		
Код наименования занятия:	3322-1-002		
Наименование профессии:	Агент по послепродажному сервисному обслуживанию клиентов		
Уровень квалификации по ОРК:	5		
подуровень квалификации по ОРК:			
Уровень квалификации по ЕТКС, КС и др типовых квалификационных характеристик:			
Уровень профессионального образования:	Уровень образования: -	Специальность: -	Квалификация: -
	Уровень образования: послесреднее образование (прикладной бакалавриат)	Специальность: -	Квалификация: -
Требования к опыту работы:			
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:	-	

	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:	-
Трудовая функция 2: 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. Проодить 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:	
10. 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 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:	Продажа товаров и услуг компании, расширение круга клиентов и поддержание партнерских отношений с ними.	
Описание трудовых функций		
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:	-
	Навык 2: Сбор, обработка, анализ и актуализация информации о клиентах и их потребностях	Умения:
		1. Определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных. 2. Проводить анализ потребностей клиентов, и выявлять наиболее часто встречаемые потребности. 3. Работать со специализированным программным обеспечением торговых фирм и дилерских центров.
		Знания:
		1. Законодательство Республики Казахстан в области работы с конфиденциальной информацией. 2. Принципы корпоративной культуры. 3. Техника ведения переговоров. 4. Техника продаж. 5. Основы статистики. 6. Методика выявления потребностей клиента. 7. Методы управления временем. 8. Основы делопроизводства. 9. Современное программное обеспечение, применяемое в торговых фирмах и дилерских центрах. 10. Этика делового общения.
	Возможность признания навыка:	-

	Навык 3: Мониторинг деятельности конкурентов	Умения:
		1. Анализировать деятельность конкурентов. 2. Использовать информационные базы данных торговых фирм и дилерских центров по продаже автомобилей. 3. Проводить опрос потенциальных клиентов о преимуществах и недостатках продукции конкурентов. 4. Проводить мониторинг активности конкурентов на сайтах и страничках в социальных сетях
		Знания:
		1. Методы сбора информации (опрос, наблюдение). 2. Конкуренты в сегменте рынка. 3. Основы маркетинга. 4. Методики анализа конкурентной среды.
	Возможность признания навыка:	-
Трудовая функция 2: Ведение преддоговорной работы и предпродажных мероприятий.	Навык 1: Информирование клиентов о технических характеристиках и потребительских свойствах продукции	Умения:
		1. Предоставлять информацию клиенту по продукции и услугам в доступной форме. 2. Вовлекать в презентацию клиента. 3. Проводить тест-драйв/пробную поездку, демонстрируя выгоды для клиента с учетом техники продаж и стандартов организации. 4. Обеспечивать безопасность клиента при проведении тест-драйва/пробной поездки. 5. Оформлять соответствующую документацию для проведения тест-драйва/пробной поездки в соответствии со стандартами организации.
		Знания:
		1. Основы межличностных отношений. 2. Техники продаж. 3. Техника ведения переговоров. 4. Методика проведения презентаций. 5. Методы управления временем. 6. Принципы корпоративной культуры. 7. Устройство и особенности конструкции транспортного средства: двигателя, трансмиссии, систем безопасности, кузова. 8. Современное программное обеспечение торговой фирмы или дилерского центра. 9. Этика делового общения. 10. Правила дорожного движения.
	Возможность признания навыка:	-
	Навык 2: Подготовка, проведение и анализ результатов преддоговорной работы с клиентами	Умения:
		1. Проводить преддоговорную работу в части обсуждения окончательных условий договора. 2. Проводить калькуляцию окончательной стоимости продаваемого товара. 3. Анализировать результаты преддоговорной работы с клиентом и разрабатывать план дальнейших действий. 4. Фиксировать результаты преддоговорной работы в установленной форме.

		Знания:
		1. Основы кредитования. 2. Основы межличностных отношений. 3. Техника ведения переговоров. 4. Принципы корпоративной культуры. 5. Устройство и особенности конструкции транспортного средства: двигателя, трансмиссии, систем безопасности, кузова. 6. Специализированные программные продукты торговых фирм и дилерских центров. 7. Этика делового общения.
	Возможность признания навыка:	-
	Навык 3: Стимулирование клиентов на заключение сделки	Умения:
		1. Убедить клиента в необходимости купить продукцию компании. 2. Работать с возражениями клиента. 3. Организовывать взаимодействие клиента со смежными структурами организации. 4. Обеспечивать конфиденциальность полученной информации. 5. Применять техники и методы ведения деловых переговоров. 6. Разрешать конфликтные ситуации.
		Знания:
		1. Основы маркетинга. 2. Основы организации послепродажного обслуживания. 3. Основы кредитования. 4. Основы делопроизводства. 5. Основы межличностных отношений. 6. Техники продаж. 7. Техника ведения переговоров. 8. Принципы корпоративной культуры. 9. Устройство и особенности конструкции транспортного средства: двигателя, трансмиссии, систем безопасности, кузова. 10. Этика делового общения.
	Возможность признания навыка:	-
Трудовая функция 3: Продажа продукции и обеспечение выполнения договорных обязательств	Навык 1: Сопровождение клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции	Умения:
		1. Оформлять и согласовывать договор в соответствии с Гражданским Кодексом РК. 2. Подготавливать документацию для формирования заказа продукции в производство 3. Следить за соблюдением сроков поставки и информировать клиента о возможных изменениях. 4. Отслеживать движение продукта от организации-производителя до места реализации. 5. Оформлять заказ на установку дополнительного оборудования. 6. Взаимодействовать со смежными структурами. 7. Планировать и контролировать поступление денежных средств. 8. Осуществлять/контролировать отгрузку/выдачу продукции клиенту. 9. Оформлять сопроводительную документацию при отгрузке/выдаче продукции. 10. Осуществлять урегулирование спорных вопросов, претензий. 11. Использовать программные продукты торговых фирм и дилерских центров.

		Знания:
		1. Принципы корпоративной культуры. 2. Основы менеджмента. 3. Основы маркетинга. 4. Основы кредитования. 5. Основы страхования. 6. Основы таможенного права. 7. Основы бухгалтерского и складского учета. 8. Основы межличностных отношений. 9. Принципы и порядок ведения претензионной работы. 10. Принципы ведения деловых переговоров. 11. Этика делового общения. 12. Специализированные программные продукты торговых фирм и дилерских центров.
	Возможность признания навыка:	-
	Навык 2: Мониторинг и контроль выполнения условий договоров	Умения:
		1. Следить за соблюдением сроков поставки и информировать клиента о возможных изменениях. 2. Отслеживать движение продукта от организации-производителя до места реализации. 3. Взаимодействовать со смежными структурами. 4. Принимать корректирующие меры по соблюдению договорных обязательств. 5. Планировать и контролировать поступление денежных средств. 6. Осуществлять урегулирование спорных вопросов, претензий. 7. Использовать программные продукты торговых фирм и дилерских центров. 8. Разрешать конфликтные ситуации
		Знания:
		1. Основы таможенного права. 2. Основы бухгалтерского и складского учета. 3. Основы логистики. 4. Основы делопроизводства. 5. Методы управления временем. 6. Принципы и порядок ведения претензионной работы. 7. Принципы ведения деловых переговоров. 8. Этика делового общения. 9. Специализированные программные продукты торговых фирм и дилерских центров.
	Возможность признания навыка:	не рекомендуется
Требования к личностным компетенциям:	Честность Порядочность Исполнительность Ответственность Внимательность Коммуникабельность Аккуратность Дисциплинированность Уравновешенность	
Список технических регламентов и национальных стандартов:	-	
Связь с другими профессиями в рамках ОРК:	Уровень ОРК:	Наименование профессии:
	5	3322-1-002 Агент по послепродажному сервисному обслуживанию клиентов
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:	
		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	2431-3-001 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:	1. Формирование и управление товарной категорией/ассортиментом 2. Ценообразование и продвижение товара 3. Анализ эффективности мероприятий и продаж по категории	
	Дополнительные трудовые функции:		
Трудовая функция 1: Формирование и управление товарной категорией/ассортиментом			

	Навык 1: Закупка товаров по выгодным ценам	Умения:
		1. Проводить анализ поставщиков. 2. Осуществлять выбор поставщика. 3. Проводить анализ конкурентов аналогичной продукции. 4. Осуществлять договорную работу. 5. Формировать ассортимент продукции внутри определенной категории. 6. Организовывать закупку, доставку, хранение и учет товаров, контролировать сроки годности.
		Знания:
		1. Порядок проведения факторного и сравнительного анализа поставщиков. 2. Способы формирования заказов. 3. Товарная матрица. 4. Требования к составлению коммерческих предложений, договоров. 5. Законодательные и нормативно-правовые акты Республики Казахстан по вопросам торговли. 6. Правила организации доставки и хранения товаров. 7. Основы бухгалтерского учета.
	Возможность признания навыка:	-
	Навык 2: Доставка товаров в торговую сеть с наименьшими затратами	Умения:
		1. Формирует заказы товаров подотчетных категорий на основе отчетов продаж. 2. Распределяет, размещает заказы в торговых сетях. 3. Контролирует своевременное поступление заказанных товаров в магазины. 4. Контролирует выполнение утвержденных условий поставок товаров подотчетных категорий. 5. Контролирует наличие полного ассортимента товаров подотчетных категорий в торговых залах.
		Знания:
		1. Основы логистики. 2. Торговое оборудование, рекламные материалы, порядок выкладки товара в торговых залах, шоу-румах и т.п. 3. Виды и технологии мерчендайзанга. 4. Инструменты выкладки и размещения товаров. 5. Организационная структура организации. 6. Политика распределения продукции. 7. Принципы ценообразования.
	Возможность признания навыка:	-
Трудовая функция 2: Ценообразование и продвижение товара	Навык 1: Формирование цены реализуемой продукции	Умения:
		1. Производить расчет себестоимости и цены реализуемой продукции. 2. Создавать оптовые и розничные прайс-листы. 3. Формировать предложения о величине наценки на подотчетные категории и отдельные виды товаров. 4. Формировать предложения об изменении розничных цен товаров подотчетных категорий.
		Знания:
		1. Подходы к формированию стоимости товара. 2. Виды издержек. 3. Методы калькуляции. 4. Специализированные программные продукты для расчета себестоимости и цены продукции.
	Возможность признания навыка:	-

	Навык 2: Продвижение товара	Умения:
		1. Разрабатывать стратегию продвижения товара на целевые рынки. 2. Разрабатывать и проводить рекламные мероприятия и акции. 3. Проводить обучение по ассортименту реализуемой продукции. 4. Формирует ассортимент в подотчетных категориях товаров (ассортиментную матрицу).
		Знания:
		1. Техники активного слушания. 2. Работа с возражениями и сомнениями. 3. Техники продаж. 4. Виды рекламы. 5. Законодательное регулирование рекламной деятельности.
	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:
		1. Собирать первичную информацию об объемах реализованной продукции. 2. Производить анализ экономической эффективности продаж отдельных товаров и категорий в целом. 3. Взаимодействовать с представителями покупателей.
		Знания:
		1. Планирование деятельности предприятия. 2. Экономические и финансовые показатели деятельности, их расчет. 3. Техники переговоров и проведения деловых встреч. 4. Правила и техники общения. 5. Этика деловых отношений. 6. Коммуникационные технологии.
	Возможность признания навыка:	-
	Навык 2: Разработка маркетинговых мероприятий для продвижения товара	Умения:
		1. Информировать потребителей о товарах и его параметрах. 2. Позиционировать товары на рынке согласно разработанной стратегии. 3. Разрабатывать системы стимулирования участников системы сбыта.
		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 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

15. 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.		
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:	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

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:	-
	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:	-
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:
		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:	-	
Требования к личностным компетенциям:	Опыт построения командной работы 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	
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:
		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:	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:	
		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:	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.