

Профессиональный стандарт: «Оптовая торговля непродовольственными товарами потребительского назначения»

Глава 1. Общие положения

1. Область применения профессионального стандарта:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

3. В настоящем профессиональном стандарте применяются следующие сокращения:

1) –

Глава 2. Паспорт профессионального стандарта

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

5. Код профессионального стандарта: G46431001

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

G Оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов

46 Оптовая торговля, за исключением торговли автомобилями и мотоциклами

46.4 Оптовая торговля непродовольственными товарами потребительского назначения

46.43 Оптовая торговля бытовыми электротоварами, радио- и телевизионным оборудованием

46.43.1 Оптовая торговля бытовыми электротоварами

G Оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов

46 Оптовая торговля, за исключением торговли автомобилями и мотоциклами

46.4 Оптовая торговля непродовольственными товарами потребительского назначения

46.43 Оптовая торговля бытовыми электротоварами, радио- и телевизионным оборудованием

46.43.2 Оптовая торговля радио- и телевизионным оборудованием

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

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

8. Перечень карточек профессий:

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

Глава 3. Карточки профессий

9. Карточка профессии «Торговый представитель по продаже технических товаров»:			
Код группы:	2433-1		
Код наименования занятия:	2433-1-007		
Наименование профессии:	Торговый представитель по продаже технических товаров		
Уровень квалификации по ОРК:	3		
Подуровень квалификации по ОРК:			
Уровень квалификации по ЕТКС, КС и др типовых квалификационных характеристик:			
Уровень профессионального образования:	Уровень образования: ТиПО (рабочие профессии)	Специальность: Маркетинг (по отраслям)	Квалификация: -
Требования к опыту работы:			
Связь с неформальным и информальным образованием:			
Другие возможные наименования профессии:	3322-2-001 Агент по продажам и изучению потребителей 2433-1-008 Торговый представитель по промышленным товарам 2433-9-004 Торговый представитель (публикационные товары) 2433-9-005 Торговый представитель (спортивные товары)		
Основная цель деятельности:	Представление, продажа, а также продвижение продукции компании-поставщика на рынке		
Описание трудовых функций			
Перечень трудовых функций:	Обязательные трудовые функции:	1. Совершение сделок купли-продажи 2. Анализ состояния и изменения спроса (на закрепленном участке/территории); 3. Проведение презентаций и консультаций по вопросам технических и потребительских характеристик товара 4. Контроль первичного документооборота	
	Дополнительные трудовые функции:		
Трудовая функция 1: Совершение сделок купли-продажи	Навык 1: Поиск потенциальных клиентов (покупателей)	<p>Умения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Установление контактов с потенциальными клиентами (покупателями). 2. Сбор информации, составление и обновление индивидуальной электронной базы клиентов. 3. Работа с клиентской базой данных. 4. Ведение переговоров с потенциальными клиентами (покупателями). <p>Знания:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Стратегии рыночного поведения фирм. 2. Структура и принципы работы с клиентской базой данных. 3. Правила работы с клиентской базой организации. 4. Правила проведения переговоров с потенциальными клиентами (покупателями). 	
	Возможность признания навыка:	-	

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

	<p>Навык 2: Выработка стратегии поведения по удержанию старых и привлечению новых клиентов на основе результатов мониторинга спроса/предложения на поставляемый компанией товар (на закрепленной территории)</p>	<p>Умения:</p> <ol style="list-style-type: none"> Определение сильных и слабых сторон стратегии продаж конкурентов. Определение сильных и слабых стороны собственной стратегии продаж. Определение социально-психологических особенностей потребителей. Определение социально-психологических особенностей конкурентов. <p>Знания:</p> <ol style="list-style-type: none"> Стратегии продаж. Стратегии работы с конкурентами. Политика компании в обращении с конкурентами. Основы психологии потребления. Основы психологии продаж. Основы социальной психологии.
	Возможность признания навыка:	-
Трудовая функция 3: Проведение презентаций и консультаций по вопросам технических и потребительских характеристик товара	<p>Навык 1: Презентация товара потенциальному потребителю</p>	<p>Умения:</p> <ol style="list-style-type: none"> Разработка и оформление презентационного материала. Проведение презентации товара. <p>Знания:</p> <ol style="list-style-type: none"> Маркетинговая стратегия. Основы психологии восприятия. Влияние социально-экономические, демографические, возрастные и иные особенности потенциального потребителя на восприятие коммерческой информации. Методики проведения презентаций товара.
	Возможность признания навыка:	-
	<p>Навык 2: Проведение консультаций по вопросам технических и потребительских характеристик товара</p>	<p>Умения:</p> <ol style="list-style-type: none"> Работа с аудиторией. Убеждение покупателя в приоритетных качествах товара и фирмы. <p>Знания:</p> <ol style="list-style-type: none"> Технические характеристики и свойства товара. Правила эксплуатации товара. Приемы и техники эффективных продаж. Основы конфликтологии. Основы социальной психологии. Технологии эффективных продаж.
	Возможность признания навыка:	-
Трудовая функция 4: Контроль первичного документооборота	<p>Навык 1: Контроль за исполнением договоров</p>	<p>Умения:</p> <ol style="list-style-type: none"> Контроль дебиторской задолженности. Контроль соблюдения графиков поставок товара. <p>Знания:</p> <ol style="list-style-type: none"> Реестр договоров. Сроки погашения задолженностей и проведения выплат. График исполнения договоров.
	Возможность признания навыка:	-

Навык 2: Ведение отчетности	Умения:		
	1. Сбор информации. 2. Анализ и обработка информации. 3. Грамотное изложение информации. 4. Написание отчетов.		
	Знания: 1. Структура и форма отчетов. 2. Методы анализа показателей. 3. График сдачи отчетности.		
Возможность признания навыка:	-		
Требования к личностным компетенциям:	Высокая работоспособность Честность Порядочность Коммуникабельность Целеустремленность Настойчивость		
Список технических регламентов и национальных стандартов:			
Связь с другими профессиями в рамках ОРК:	Уровень ОРК: 4 4 2 2 2 2 Наименование профессии: Товаровед Заведующий складом Продавец (предприятие оптовой торговли) Консультант-продавец Экспедитор Агент торговый		
10. Карточка профессии «Специалист по продажам технических товаров»:			
Код группы:	2433-1		
Код наименования занятия:	2433-1-006		
Наименование профессии:	Специалист по продажам технических товаров		
Уровень квалификации по ОРК:	6		
Подуровень квалификации по ОРК:			
Уровень квалификации по ЕТКС, КС и др типовых квалификационных характеристик:			
Уровень профессионального образования:	Уровень образования: высшее образование (бакалавриат, специалитет, ординатура)	Специальность: -	Квалификация: -
Требования к опыту работы:			
Связь с неформальным и информальным образованием:			
Другие возможные наименования профессии:			
Основная цель деятельности:	Выполнение работ по организации продаж технической продукции.		
Описание трудовых функций			
Перечень трудовых функций:	Обязательные трудовые функции:	1. Участие в разработке и реализации маркетинговой политики организации 2. Работа с клиентами 3. Подготовка и написание текущих отчетов, составление графика работ, заказов, заявок, инструкций, и другой документации 4. Контроль исполнения договоров	

	Дополнительные трудовые функции:	
Трудовая функция 1: Участие в разработке и реализации маркетинговой политики организации	<p>Навык 1: Изучение рынка технических товаров и тенденций его развития</p>	<p>Умения:</p> <ol style="list-style-type: none"> Анализ спроса и потребления, их мотиваций и колебаний. Анализ деятельности конкурентов. Организация и проведение маркетинговых исследований. <p>Знания:</p> <ol style="list-style-type: none"> Рыночные методы хозяйствования. Закономерности и особенности развития экономики. Конъюнктура внутреннего и внешнего рынка. Методы проведения маркетинговых исследований. Опыт отечественных и зарубежных фирм.
	Возможность признания навыка:	-
	<p>Навык 2: Прогнозирование объемов продаж</p>	<p>Умения:</p> <ol style="list-style-type: none"> Выявление эффективных рынков сбыта. Определение факторов, влияющих на сбыт товара. Методическое и информационное обеспечение исследования рынка. Мониторинг изменений в налоговой, ценовой и таможенной политике государства. <p>Знания:</p> <ol style="list-style-type: none"> Конъюнктура внутреннего и внешнего рынка. Методы проведения маркетинговых исследований. Политика организации в области ценообразования.
	Возможность признания навыка:	-
	<p>Навык 3: Разработка программ по формированию спроса и стимулированию сбыта</p>	<p>Умения:</p> <ol style="list-style-type: none"> Разработка рекомендации по выбору рынка сбыта технической продукции в соответствии с имеющимися ресурсами. Анализ перспектив сбыта новых типов технической продукции. Анализ перспектив освоения новых рынков сбыта технической продукции. Организация и проведение маркетинговых исследований. <p>Знания:</p> <ol style="list-style-type: none"> Конъюнктура внутреннего и внешнего рынка. Методы проведения маркетинговых исследований. Политика организации в области ценообразования.
	Возможность признания навыка:	-
Трудовая функция 2: Работа с клиентами	<p>Навык 1: Расширение и сохранение клиентской базы</p>	<p>Умения:</p> <ol style="list-style-type: none"> Формирование общей электронной базы клиентов компаний. Работа с общей электронной базой клиентов компаний. <p>Знания:</p> <ol style="list-style-type: none"> Стандарты внесения информации в клиентскую базу компаний. Правила работы с общей клиентской базой компаний.
	Возможность признания навыка:	-

	<p>Навык 2: Увеличение числа крупных заказов</p>	<p>Умения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ведение переговоров с потенциальными клиентами. 2. Работа с клиентской базой. 3. Сегментирование клиентов. 4. Нахождение индивидуальный подход к клиенту. 5. Постоянное сопровождение клиента. 6. Контроль рисков работы с крупными клиентами. <p>Знания:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Правила проведения переговоров с потенциальными клиентами. 2. Технические характеристики и свойства товара. 3. Положительные и отрицательные характеристики товара. 4. Стратегии снижения рисков при работе с крупными клиентами. 5. Перспективы окупаемости товара. 6. Тактика индивидуального подхода к клиенту.
	<p>Возможность признания навыка:</p>	-
	<p>Навык 3: Заключение договоров о сделке купли-продажи</p>	<p>Умения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Основы документооборота. 2. Оформление договоров купли-продажи. 3. Заключение сделки купли-продажи. <p>Знания:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Процедуры порядка заключения компанией договоров купли-продажи. 2. Алгоритм действий после заключения договоров купли-продажи. 3. Правила учета документооборота организации. 4. Процедуры сопровождения договоров организации. 5. Законодательные и нормативно-правовые акты Республики Казахстан по вопросам оптовой торговли.
	<p>Возможность признания навыка:</p>	-
<p>Трудовая функция 3: Подготовка и написание текущих отчетов, составление графика работ, заказов, заявок, инструкций, и другой документации</p>	<p>Навык 1: Ведение отчетной документации</p>	<p>Умения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сбор, анализ и обработка информации. 2. Грамотное изложение информации. 3. Написание отчетов. 4. Ведение документооборота. <p>Знания:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Структура и форма отчетов. 2. Методы анализа показателей. 3. Основы документооборота.
	<p>Возможность признания навыка:</p>	-
	<p>Навык 2: Разработка методических и нормативных документов по направлению деятельности организации</p>	<p>Умения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Разрабатывать и оформлять нормативные документы. <p>Знания:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Методические и нормативные документы, касающиеся выполняемой работы. 2. Особенности деятельности и перспективы развития компании. 3. Требования режима секретности, сохранности служебной и коммерческой и тайны.
	<p>Возможность признания навыка:</p>	-
<p>Трудовая функция 4:</p>		

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

Глава 4. Технические данные профессионального стандарта

11. Наименование государственного органа:
Министерство торговли и интеграции Республики Казахстан
- Исполнитель:
-,
12. Организации (предприятия) участвующие в разработке:
13. Отраслевой совет по профессиональным квалификациям:
14. Национальный орган по профессиональным квалификациям: -
15. Национальная палата предпринимателей Республики Казахстан «Атамекен»: -
16. Номер версии и год выпуска: версия 2, 2022 г.
17. Дата ориентировочного пересмотра: 06.12.2025 г.

