

Специальность — Коммерция (по отраслям) Квалификация выпускника - менеджер по продажам.

Коммерсант занимается организацией процессов, связанных с куплей-продажей, обменом и продвижением товаров от производителей к потребителям с целью удовлетворения покупательского спроса и получения прибыли.

Студенты специальности «Коммерция (по отраслям)» получают фундаментальные знания по формированию ассортимента товаров, определению объемов закупок и поставок товаров, изучают формы и методы продажи товаров, торгово-технологические процессы в коммерческой деятельности, методы определения и способы обеспечения ее эффективности, виды коммерческих проектов и инноваций, порядок их разработки и использования.

Основные виды профессиональной деятельности коммерсанта:

- *торгово-сбытовая* - установление хозяйственных связей; заключение договоров; обеспечение процесса закупки, организация сбыта товаров; организация услуг; контроль за соблюдением договорных обязательств: управление ассортиментом товаров, товарными запасами и потоками; анализ результатов торгово-сбытовой деятельности;
- *маркетинговая* - сбор информации о состоянии рынка товаров и услуг; изучение и прогнозирование спроса; формирование спроса и стимулирование сбыта; разработка новых товаров (продукции, услуг) с учетом прогнозируемого спроса; разработка стратегий маркетинга; разработка ценовой и сбытовой политики; рекламно-информационная работа;
- *организационно-управленческая* - организация рационального товародвижения с использованием методов логистики; обеспечение транспортного обслуживания и погрузочно-разгрузочных работ; осуществление приемки товаров (сырья, материалов, продукции) по количеству и качеству; организация хранения товаров с учетом возможностей материально-технической базы; создание условий для минимизации потерь товаров (продукции) при хранении; обеспечение безопасности товаров, потребителей, окружающей среды, охраны труда на предприятии; координация деятельности персонала, занятого решением коммерческих задач организации; использование компьютерной техники в профессиональной деятельности.

Для успешной деятельности коммерсанту необходимы следующие качества: умение управлять собой, самообладание, коммуникабельность, организаторские качества, хорошая память, умение анализировать информацию, развитая интуиция, социальная пластичность, высокий уровень логического мышления.

Выпускники специальности «Коммерция (по отраслям)» могут работать в организациях розничной и оптовой торговли (магазины, универмаги, универсамы, базы, склады, биржи, ярмарки и т. д.), на производственных предприятиях (отделы снабжения и сбыта продукции), на предприятиях сферы услуг (станции обслуживания автомобилей, кафе, рестораны, гостиницы, туристические и рекламные агентства, таможня и т. д.).