



Организация и управление бизнесом в торговле

Торговля не разорила ещё ни одного народа.

Бенджамин Франклин



Торговля представляет собой один из важнейших секторов экономики Российской Федерации и мирового пространства. Динамики торговли во многом определяет уровень жизни населения страны и темпы роста производства. Сектор торговли обеспечивает рабочими местами пятую часть экономически активного населения. Торговля динамична и восприимчива к инновационным технологиям, что обеспечивает ее потенциальный рост и устойчивость даже в условиях кризиса.

А это значит, что

спрос на профессиональные кадры будет только расти и полученные сегодня знания по организации и управлению бизнесом в сфере торговли обеспечивают стабильную, интересную и имеющую перспективу профессию



В условиях высокой конкуренции на рынке труда специалисты в сфере торговли являются востребованными, а их профессионализм высоко ценится и хорошо оплачивается, что обеспечивает достойное качество жизни

По данным компании HH.ru. профессии из ТОП-10 самых высокооплачиваемых относятся к сфере организации и управления продажами.

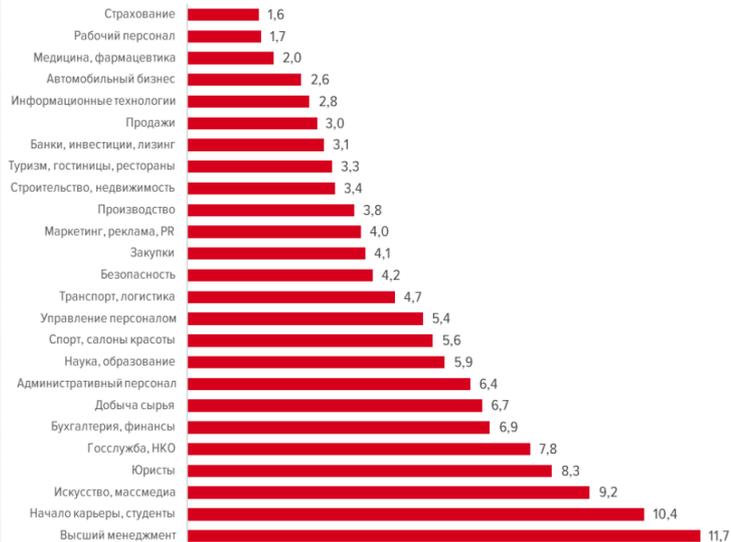
На рынке наблюдается насыщение товарами и услугами и бизнесу нужны специалисты и управляющие для реализации своих продуктов.

Не продавцы, а именно специалисты по продажам, хорошо разбирающиеся в маркетинге, рекламе, умеющие создавать и развивать клиентскую базу, проводить переговоры и презентации.

Зарботная плата в этой сфере варьируется от 30940 руб в месяц до 71 416 руб. в месяц.

Конкуренция в этой сфере пока низкая, около 3 человек на место (сфера продаж) и 4,1 (сфера закупок), что делает данную профессию очень перспективной.

Уровень конкуренции за рабочее место (hh.индекс)
(соотношение активных резюме к вакансиям)



Эксклюзивность профиля

заключается в том, что выпускники обладают навыками в сфере экономики, менеджмента, товароведения, маркетинга, коммерческой деятельности, владеют современными методами продаж и коммуникаций с потребительскими сегментами, информационными технологиями, позволяющими осуществлять торговозакупочную деятельность в глобальных информационных сетях, знают особенности ведения коммерческих переговоров, заключения сделки и механизмы управления бизнес-процессами на предприятии

А это значит, что

ВЫ СМОЖЕТЕ НЕ ТОЛЬКО УПРАВЛЯТЬ УЖЕ СУЩЕСТВУЮЩИМ ТОРГОВЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ, НО И СОЗДАВАТЬ И ВОЗГЛАВЛЯТЬ СОБСТВЕННЫЙ БИЗНЕС В СФЕРЕ ТОВАРНОГО ОБРАЩЕНИЯ



НАШИ ВЫПУСКНИКИ ДОБИЛИСЬ УСПЕХОВ В РАЗНЫХ СФЕРАХ



Альбеков Адам Умарович

Президент РГЭУ (РИНХ), д.э.н., профессор, заслуженный деятель науки РФ, член Совета при Президенте Российской Федерации по международным отношениям



Ремета Александр Александрович

Исполнительный директор ООО ГРУППА компаний «АГРОКОМ»



Саввиди Иван Игнатьевич

Бизнесмен, общественный деятель, член Совета по международным отношениям при Президенте РФ, президент Федеральной национально-культурной автономии греков России, председатель Совета директоров ООО «ГРУППА АГРОКОМ»



Сурмальян Арутюн Арменакович

Председатель правления "Ново-Нахичеванской-на-Дону армянской общины" 2010 – 05.2014.- руководитель Юго-Западного филиала ООО «Сбербанк Капитал», г. Ростов-на-Дону. 05.2014 - Генеральный директор ООО «Галактика».



Соленая Светлана Валентиновна

Заместитель начальника Ростовской таможни по экономическим вопросам, полковник таможенной службы



Афанасьев Денис

Директор по маркетингу и продажам ООО «Белый медведь»



Борисова Вера Викторовна

Доктор экономических наук, профессор кафедры "Коммерции и логистики" "РГЭУ (РИНХ)", СПбГУЭФ



Костоглодов Дмитрий Дмитриевич
Декан факультета «Торговое дело» "РГЭУ(РИНХ)", д.э.н., профессор



Левченко Валерий Николаевич

Директор ООО "Фирма "Кристина"



Самургашев Вартерес Вартересович

Олимпийский чемпион по греко-римской борьбе, Заслуженный мастер спорта России., Директор государственного бюджетного учреждения Ростовской области «Центр олимпийской подготовки №1»



Современные реалии требуют четкой ориентации при подготовке будущих специалистов в области торговли на требования рынка. В связи с этим содержание образовательной программы разрабатывается совместно с заинтересованными работодателями.

ТРЕБОВАНИЯ РАБОДАТЕЛЕЙ

Общие требования:

- Коммуникабельность
- Способность быстро адаптироваться в новой ситуации,
- Способность обучаться и быстро воспринимать, анализировать новую информацию,
- Умение работать в команде

Профессиональные требования:

- Развитие долгосрочных партнерских отношений
- Ведение клиентской базы
- Анализ рынка, мониторинг конкурентной среды
- Подготовка коммерческих предложений, проведение переговоров, заключение договоров
- Управление ассортиментом и качеством товаров и услуг
- Управление товарным запасами

ОСВАИВАЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ

- Изучение и прогнозирование спроса с учетом требований потребителей на определенных сегментах рынка;
- Выбор деловых партнеров с учетом определенных критериев, проведение деловых переговоров, заключение договоров на взаимовыгодной основе и контроль их выполнения
- Организация и планирование материально-технического обеспечения предприятия, закупки и продажи (сбыт) товаров;
- обеспечение необходимого уровня качества торгового обслуживания потребителей;
- Организация, проведение маркетинговых исследований и оценка их эффективности\
- Управление логистическими процессами

КАРЬЕРНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

- Торговый представитель всех уровней
- Сотрудники и руководители отдела закупок и продаж
- Контрактный управляющий (специалист по госзакупкам)
- Административно-управленческий персонал предприятий оптовой и розничной торговли
- Сотрудники и руководители государственной службы в отделах и департаменте по потребительскому рынку

Выпускники могут работать на предприятиях оптовой и розничной торговли; в сфере услуг и гостинично-ресторанном бизнесе, торговых-производственных компаниях, занимающихся Интернет-продажами и мобильной торговлей

У обучающихся имеется уникальная возможность освоить все ступени высшего образования



Обучение по программе бакалавриата

Обучение по программе магистратуры

Обучение в аспирантуре

Квалификация:

- Диплом «бакалавра»
- Диплом «магистра»
- Имеется возможность получения диплома переводчика и международных сертификатов о владении иностранными языками

В процессе обучения активно проводятся мастер-классы, тренинги, деловые игры, стажировки и конкурсы от компаний-партнеров



КАК ПРОИСХОДИТ ПРОЦЕСС ОБУЧЕНИЯ?



Подготовкой бакалавров занимаются **высокопрофессиональные научные кадры**, формирующие концептуальные основы организации и управления торговым бизнесом в соответствии с направлениями развития фундаментальной и отраслевой науки.

В процесс обучения активно вовлекаются **профессионалы-практики**, передающие опыт и навыки решения оперативных задач в сфере торговли

Все это формирует **ЗНАНИЯ УМЕНИЯ НАВЫКИ** решения практических задач в рамках профессиональной деятельности в современном торговом бизнесе

КЛЮЧЕВЫЕ ДИСЦИПЛИНЫ

- **Коммерческая деятельность**
- **Логистика**
- **Организация, технология и проектирование предприятий**
- **Экономика организации**
- **Изучение конъюнктуры рынка**
- **Организация торговой деятельности**
- **Моделирование бизнес-процессов в торговой деятельности**
- **Технология продаж на потребительском рынке**
- **Транспортное обеспечение коммерческой деятельности**
- **Электронная коммерция**
- **Управление запасами в товаропроводящих системах**
- **Стратегический анализ издержек и конкурентоспособности предприятия**
- **Методы ценообразования в коммерции**
- **Проблемы эффективности коммерческой деятельности**
- **Организация складских операций на торговых предприятиях**
- **Управление государственными закупками**
- **Теория контрактов и экономика информационного общества**



НАШИ ПАРТНЕРЫ



ГРУППА КОМПАНИЙ РТЛ
-Международный
логистический
провайдер полного цикла



ООО ПКФ
«Атлантис-Пак»



ООО "Северо-
Кавказское
логистическое
предприятие"



ООО Фирма
"Аква-Дон"



Группа компаний
«ТАВР»

ВСЕ
УСПЕШНО
ОСУЩЕСТВЛЯЮТ
БИЗНЕС
РЕГИОНАЛЬНОМ
НАЦИОНАЛЬНОМ РЫНКАХ
КОМПАНИИ
НА
И

Топ-10 самых высокооплачиваемых вакансий апреля 2020

№	Вакансия	Работодатель	Мес. Доход, тыс.руб.
1	Директор по продажам	Российская производственная компания	от 250
2	Региональный менеджер по развитию бизнеса	Иностранная компания; производство и продажа ТНП	250
3	Директор по маркетингу	Российская производственная компания	от 200
4	Директор производства	Российская производственная компания	от 150
5/6	Директор по управлению поставками	Иностранная производственная компания	150
5/6	Региональный директор по логистике	Иностранная компания; производство и продажа ТНП	150
7	Unit manager	Иностранная компания; производство и продажа ТНП	130
8	Региональный менеджер	Иностранная фармкомпания	от 120
9	IAT-менеджер	Иностранная IT-компания;	120
10	Специалист по продажам	Иностранный производитель агрохимии	100

Перед студентами открываются широкие возможности стажировок. Студенты принимают участие в программах международной академической мобильности, всероссийских и зарубежных конференциях и научно-исследовательских проектах.

Студенты активно посещают специализированные выставки, семинары, конференции. Для студентов организуются экскурсии в соответствии с изучаемой программой. Студенты посещают офисы компаний, производства.



Обучение- это не только познание нового. Студенческая жизнь- это движение! Это развитие личностных качеств, получение новых положительных эмоций, раскрытие творческих способностей. В стенах РГЭУ (РИНХ) студентам доступны спортивные секции от футбола до тенниса и от шахмат до кикбоксинга. Работают творческие секции и театральная студия.



ЕСЛИ ТЫ ОТВЕТСТВЕННЫЙ,

ЦЕЛЕУСТРЕМЛЕННЫЙ

КРЕАТИВНЫЙ,

И ВЫБИРАЕШЬ УСПЕХ

ПРИХОДИ!

**МЫ БУДЕМ РАДЫ ВИДЕТЬ ТЕБЯ В РЯДАХ СТУДЕНТОВ
ФАКУЛЬТЕТА «ТОРГОВОЕ ДЕЛО»**

Контакты

Учебный корпус №1 - 344002, г. Ростов-на-Дону, ул. Большая Садовая, д. 69., ауд.325
Телефон: (863) 240-73-38 (внутренний 8-72)
Электронный адрес: kafedra_kil@mail.ru



Организация и управление бизнесом в торговле