

**Направление подготовки 38.04.06 Торговое дело
Магистерская программа «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг»**

Направления подготовки 38.04.06 Торговое дело магистерской программы «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг» формируется исходя из задачи подготовки специалистов в различных областях коммерции в условиях инновационной модели экономики и имеет своей целью развитие у студентов личностных качеств, а также формирование общекультурных-универсальных (общенаучных, социально-личностных, инструментальных) и профессиональных компетенций в соответствии с требованиями ФГОС ВО по данному направлению подготовки. Магистерская программа предусматривает подготовку магистра торгового дела, владеющего современными теоретическими подходами и методами коммерческой деятельности, а также практическими навыками проектирования и реализации коммерческих сделок на различных товарных рынках.

Требования к уровню подготовки, необходимому для освоения магистерской программы «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг».

Лица, имеющие диплом бакалавра или специалиста и желающие освоить данную магистерскую программу, зачисляются в магистратуру по результатам вступительных испытаний, программы которых разрабатываются вузом с целью установления у поступающего наличия ключевых компетенций бакалавра, необходимых для освоения магистерских программ по данному направлению подготовки.

Характеристика профессиональной деятельности выпускника магистерской программы «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг»

Область профессиональной деятельности выпускника

В соответствии с ФГОС ВО по данному направлению подготовки 38.04.06 Торговое дело магистерской программы «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг» область профессиональной деятельности магистров включает: организацию, управление и проектирование процессов в области коммерческой деятельности, маркетинга, торговой рекламы, логистики в торговле, товароведения и экспертизы, материально-технического снабжения и сбыта, торгово-посреднической деятельности.

Объекты профессиональной деятельности выпускника

Объектами профессиональной деятельности магистров являются: товары потребительского и производственного назначения; услуги по торговому обслуживанию покупателей, коммерческие, товароведные, логистические, торгово-технологические и маркетинговые процессы; выявляемые и формируемые потребности; средства рекламы; методы и средства испытания и контроля качества товаров; научно-исследовательские процессы, образовательные средства и методы.

Магистр по направлению подготовки 38.04.06 Торговое дело готовится к следующим видам профессиональной деятельности:

- тогово-технологическая;
- организационно-управленческая;
- экспертная;
- проектная.

Магистр по направлению подготовки 38.04.06 Торговое дело должен быть подготовлен к решению следующих профессиональных задач в соответствии с профильной направленностью магистерской программы и видами профессиональной деятельности:

- научно-исследовательская;
- педагогическая.

Магистр по направлению подготовки 38.04.06 Торговое дело должен быть подготовлен к решению следующих профессиональных задач в соответствии с профильной направленностью магистерской программы и видами профессиональной деятельности:

- выбор инноваций в области профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной), анализ и оценка их экономической эффективности;
- выявление и оценка рисков в профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной);
- выбор инновационных систем закупки и продажи товаров, торгового обслуживания покупателей;
- разработка и оценка эффективности инновационных торгово-технологических, или маркетинговых, или логистических, или рекламных технологий;
- организационно-управленческая деятельность:
 - стратегический анализ проблем организации (предприятия) и выбор оптимальных вариантов их решения;
 - организация и управление бизнес-планированием;
 - анализ и оценка эффективности инновационных бизнес-проектов организации (предприятия);
 - разработка тактики и стратегии организации (предприятия), прогнозирование и оценка их оптимальности;
 - организация и управление бизнесом на рынке товаров и услуг, анализ и оценка бизнес-среды организации (предприятия);
 - планирование и принятие решений в области коммерции, или маркетинга, или логистики, или рекламы, или товароведения; оценка их эффективности;
 - разработка и управление товарной политикой организации (предприятия);
 - анализ, оценка и прогнозирование результатов профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной);
 - планирование рекламной деятельности, создание и управление брендами;
 - управление и оптимизация внутренней и внешней логистики торгового предприятия;
- экспертная деятельность:
 - определение объектов экспертизы и оснований для ее проведения;
 - выбор и рациональное использование средств и методов экспертизы;
 - организация и проведение товароведных экспертиз;
- проектная деятельность:
 - проектирование, разработка и реализация информационного и технологического обеспечения профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной);
 - поиск идей, проектирование и разработка новых товаров и услуг, форм и средств рекламы;
 - прогнозирование и проектирование ассортимента товаров;
 - оценка и обеспечение прогнозируемой и реальной конкурентоспособности товаров (в том числе и услуг) и организаций (предприятий), ее обеспечение;
 - проектирование и разработка бренд-технологий;
 - проектирование стратегии развития логистики организации;
- научно-исследовательская деятельность:
 - исследование, прогнозирование тенденций и оценка изменений конъюнктуры рынков;
 - исследование, моделирование и оценка бизнес-технологий;
 - прогнозирование потребностей и оценка степени их удовлетворенности;
 - анализ состояния и динамики показателей качества товаров и услуг с использованием современных методов и средств исследований;

- изучение прогрессивных направлений развития профессиональной деятельности (маркетинговой, или коммерческой, или рекламной, или логистической, или товароведной, или экспертной);
 - поиск, анализ, систематизация и обобщение научной информации;
- педагогическая деятельность:
- преподавание дисциплин профессионального цикла в образовательных учреждениях начального, среднего, высшего и дополнительного профессионального образования;
 - разработка учебно-методических материалов.

Срок освоения ООП направления подготовки 38.04.06 Торговое дело магистерской программы «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг» для дневной формы обучения в соответствии с ФГОС ВО по данному направлению составляет 2 года.

Трудоемкость освоения студентом ООП в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.04.06 Торговое дело магистерской программы «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг» составляет 120 ЗЕ.