

ТОРГОВОЕ ДЕЛО – ЭТО ИСКУССТВО ИЗВЛЕКАТЬ ПРИБЫЛЬ

НАПРАВЛЕНИЕ БАКАЛАВРИАТА «ТОРГОВОЕ ДЕЛО» ПРИВЛЕКАЕТ ЛЮДЕЙ С БОЛЬШОЙ ТРУДОСПОСОБНОСТЬЮ И НЕ МЕНЬШИМИ АМБИЦИЯМИ. ОНИ СТАВЯТ ЦЕЛИ И ИДУТ ПО ЗАРАНЕЕ НАМЕЧЕННОМУ ПУТИ К ИХ ДОСТИЖЕНИЮ. О СПЕЦИФИКЕ ОБУЧЕНИЯ БАКАЛАВРОВ В ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАШЕЙ ГАЗЕТЕ РАССКАЗАЛ ЗАВЕДУЮЩИЙ КАФЕДРОЙ МЕНЕДЖМЕНТА И РЕКЛАМЫ ЯРОСЛАВСКОГО ФИЛИАЛА «МОСКОВСКОГО ФИНАНСОВО-ЮРИДИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА МФЮА» АЛЕКСАНДР АЛЕКСЕЕВИЧ СКОПИН.



В чем особенность этого направления?

Область профессиональной деятельности бакалавров по направлению «Торговое дело» включает: организацию, управление и проектирование процессов в области коммерческой деятельности, маркетинга, торговой рекламы, логистики в торговле, товароведения и экспертизы товаров, материально-технического снабжения и сбыта, торгово-посреднической деятельности.

Объектами профессиональной деятельности бакалавров являются: товары потребительского и производственного назначения, услуги по торговому, логистическому и рекламному обслуживанию покупателей, коммерческие, товароведные, торгово-технологические, маркетинговые, логистические процессы, выявляемые и формируемые потребности, средства рекламы, методы и средства испытания и контроля качества товаров, материальные потоки, логистические цепи и системы.

Будущего бакалавра торговли готовят ко всем этим видам профессиональной деятельности. Чтобы достичь успеха именно в этой профессии, необходимы: внятная речь, хорошая память, сообразительность, рассудительность, ответственность, высокая эмоционально-волевая устойчивость, развитые коммуникативные и организаторские способности, готовность к разумному риску.

Что изучают студенты направления «Торговое дело»?

Это направление дает комплекс умений и навыков в организации коммерческой деятельности на предприятиях и компаниях различных отраслей экономики; во владении методиками коммерческих продвижений на рынке товаров и услуг; в исследовании поведения потребителей; в использовании механизмов рекламного и PR-воздействия на потребителей; в применении методов стимулирования сбыта и личных продаж; в управлении производственными каналами и логистическими процессами.

Кроме того, Ярославский филиал МФЮА много внимания уделяет практическому обучению студентов. Нами был разработан учебный практикум в виде рабочей тетради, включающей в себя задания по 10 основным дисципли-

нам. Цель рабочей тетради – освоение основных теоретических знаний на практике, а конкретно на примере собственноручно созданной фирмы, которая возникает с Устава на дисциплине «Правоведение» и обростае деталями на каждой последующей дисциплине. В итоге - студент самостоятельно создает объект для деловых игр и практических занятий во время обучения, а к концу обучения имеет в руках проект своего бизнеса, всесторонне изученный им.

Какие профили предусмотрены на этом направлении?

Наш Филиал реализует два профиля – это коммерция и маркетинг в торговой деятельности. **«Коммерция»** дает комплекс знаний и навыков по организации процессов, связанных с куплей-продажей, обменом и продвижением товаров от производителей к потребителям с целью удовлетворения покупательского спроса и получения прибыли. Областью профессиональной деятельности обучающегося является сфера товарного обращения. Объектами коммерции как профессиональной деятельности выпускников являются товары (потребительские товары, товары производственно-технического назначения, услуги, недвижимость, ценные бумаги, кредиты, духовно-информационный, интеллектуальный продукт и т.д.).

Обучение по **«Маркетинг в торговой деятельности»** обеспечивает подготовку выпускников, обладающих необходимым уровнем профессиональных компетенций маркетинга, ценообразования с учетом специфики рынка, логистики, информационных маркетинговых систем, маркетинговых коммуникаций, разработки системы внутреннего маркетинга, оценки качества товара, эффективного управления маркетинговой деятельностью, принятия решений по разработке и продвижению товара, управления клиентоориентированной компанией, организации предпринимательской деятельности. Используя в управлении современную концепцию маркетинга, компании стремятся строить свою деятельность в соответствии с ее ключевым принципом: производить то, что продается, а не продавать то, что производится.

Возможности продолжения образования?


Бакалавр подготовлен к продолжению образования в магистратуре по направлению «Менеджмент», а также к освоению в сокращенные сроки основных образовательных программ по группе 080000 «Экономика и управление».

Кем может стать выпускник?

Обучающиеся по направлению «Торговое дело» - это люди, которые, прежде всего, работают на результат. А результат – это прибыль. Они оперативно принимают решения и реализуют их. Эти люди работают в государственных или негосударственных компаниях или ведут собственную предпринимательскую деятельность. Коммерсант не просто проводит сделки по купле-продаже, он учитывает правовые аспекты заключения сделок, хозяйственные и финансовые операции в сфере сбыта и торговли, ценовую и товарную политику предприятий. Услуги выпускников пользуются стабильным спросом на рынке труда, а сами они имеют хорошие перспективы дальнейшего профессионального и карьерного роста.

Лица, завершившие подготовку по профилю маркетинг в торговой деятельности, могут работать:

(p)



«Московский финансово-юридический университет» (МФЮА)

Ярославский филиал

Лицензия серия AAA № 001508 от 19 июля 2011 г.
Аккредитация серия ВВ № 001049 от 27 июля 2011 г.

СПЕЦИАЛИТЕТ

- Правовое обеспечение национальной безопасности
- Правоохранительная деятельность
- Таможенное дело
- Экономическая безопасность

БАКАЛАВРИАТ

- Юриспруденция
- Журналистика
- Реклама и связи с общественностью
- Экономика
- Менеджмент
- Торговое дело
- Прикладная информатика

☎ 25-25-51

Ярославль, ул. Кузнецова, д. 1
www.yaroslavl.mfua.ru

- руководителями и специалистами маркетинговых служб компаний;
- менеджерами по группе товаров и товарным маркам;
- управляющими службой стимулирования сбыта;
- управляющими отделов сбыта;
- предпринимателями, создающими и развивающими собственное дело.

Лица, завершившие подготовку по профилю коммерция, могут работать:

- руководителями и организаторами коммерческой деятельности производственных и торговых предприятий разных форм собственности;
- ведущими специалистами коммерческого профиля;
- агентами по продаже товаров;
- специалистами по изучению товарного рынка и конъюнктуры торговли;
- специалистами административных органов по вопросам торговли.

Как можно поступить на направление «Торговое дело»?

Вступительные испытания зависят от базового образования – это результаты ЕГЭ или внутреннего тестирования. После школы, училищ и техникумов (непрофильные специальности) мы принимаем результаты ЕГЭ по математике, обществознанию и русскому языку. Выпускники вузов и профильных специальностей ссузов по этим предметам проходят тестирование. Стоимость очной формы обучения – 40000 рублей в год, заочной формы – 26000-28000 рублей в год.

КАРИНА СКОПИНА ■