

Кәсіптік стандарт: «Тұтынушылық мақсаттағы азық-түлік емес тауарлардың көтерме саудасы»

## 1-ші тарау. Жалпы ережелер

1. Кәсіптік стандарттың қолдану аясы:

2. Осы кәсіптік стандартта мынадай терминдер, анықтамалар мен қысқартулар қолданылады:

1) Өткізу нарығын талдау – берілген уақыт көжжигінде тиімді маркетингтік стратегияны әзірлеу үшін қазіргі кездегі нарықтың ерекшеліктері мен тенденцияларын зерттеу.

2) Сатып алу-сату шарты – сатушы тауарды сатып алушының меншігіне беруге міндеттенетін және сатып алушы осы тауарды қабылдауға және ол үшін сатып алу-сату шартының шеңберінде белгіленген және келісілген бағаны төлеуге міндеттенетін шарттардың ең көп таралған түрлерінің бірін білдіретін Азаматтық құқық термині.

3) Клиенттік мәліметтер базасы – бұл компанияның барлық клиенттері туралы мәліметтерді қамтитын мәліметтер базасы. Кейбір тұтынушылар базаларында бұл ақпараттан басқа ықтимал тұтынушылар мен тұтынушылар туралы мәліметтер де бар.

4) Маркетингтік стратегия – бұл компания маркетинг мақсаттарын қалыптастыратын және осы мақсаттарды нарықта жүзеге асыруды ұйымдастыратын принциптер жиынтығы.

5) Көтерме – тауарлардың үлкен партияларын тауарларды едәуір мөлшерде тұтынатын немесе содан кейін бөлшек саудада сататын көтерме сатып алушыларға сату.

6) Ұйымдық құрылым – ұйым бөлімшелерінің және олардың өзара байланыстарының жиынтығы, оның шеңберінде бөлімшелер арасында басқару міндеттері бөлінеді, басшылар мен лауазымды тұлғалардың өкілеттіктері мен жауапкершіліктері айқындалады.

7) Сатып алушы – өздеріне қажетті тауарларды немесе көрсетілетін қызметтерді қолма-қол немесе қолма-қол ақшасыз есеп айырысу арқылы сатып алатын жеке тұлға не ресми ұйым, бұл ретте тауарларды немесе көрсетілетін қызметтерді сатып алу тұтынушылардың сұраныстарын қанағаттандыру мақсатында жүргізіледі.

8) Тұтынушы – тауарлар мен қызметтерді сатып алатын, жұмыстарға тапсырыс беретін немесе кейіннен сатып алынған тауарларды өзінің байытуымен, пайда табуымен байланысты емес қажеттіліктер үшін пайдалану үшін жасайтын жеке тұлғалар немесе ресми ұйымдар.

9) Сату – тауарды оның ақшалай баламасына айырбастау шарттарын келісу процесі (менеджмент) оған сату мәмілесіне мүдделі сатушы мен сатып алушы қатысады.

10) Тауар нарығын болжау – зерттелетін сектордың немесе тұтастай нарықтың даму тенденциялары мен жолдарын анықтау үшін конъюнктураның даму перспективаларын, нарықтық жағдайлардың өзгеруін бағалау.

11) Нарықтық мінез-құлқы – бұл компания өнімдер мен қызметтерді сатушы және сатып алушы ретінде жасайтын әрекеттер. Компаниялардың нарықтық мінез-құлқы нарық құрылымымен бірге оның қызметінің тиімділігін анықтайды. Ұйымның нарықтық мінез-құлқы оның ерекшеліктерін, нарықтағы орнын және оның даму кезеңін көрсетеді.

12) Тауар – сатуға немесе айырбастауға арналған қызметтің (жұмыстарды, қызметтерді қоса алғанда) өнімі.

3. Осы кәсіптік стандартта мынадай қысқартулар қолданылады

1) –

## 2-ші тарау. Кәсіптік стандарттың паспорты

4. Кәсіптік стандарттың атауы: Тұтынушылық мақсаттағы азық-түлік емес тауарлардың көтерме саудасы

5. Кәсіптік стандарттың коды: G46431001

6. ЭҚЖЖ секциясын, бөлімін, тобын, сыныбын және кіші сыныбын көрсету:

G Көтерме және бөлшек сауда; автомобильдерді және мотоциклдерді жөндеу

46 Автомобильдер мен мотоциклдер саудасынан басқа, көтерме саудада сату

46.4 Тұтынушылық мақсаттағы азық-түлік емес тауарлардың көтерме саудасы

46.43 Электр, радио тауарларын және телевизия жабдықтарын көтерме саудада сату

46.43.1 Тұрмыстық электр тауарларын көтерме саудада сату

G Көтерме және бөлшек сауда; автомобильдерді және мотоциклдерді жөндеу

46 Автомобильдер мен мотоциклдер саудасынан басқа, көтерме саудада сату

46.4 Тұтынушылық мақсаттағы азық-түлік емес тауарлардың көтерме саудасы

46.43 Электр, радио тауарларын және телевизия жабдықтарын көтерме саудада сату

46.43.2 Электр, радио тауарларын және телевизия жабдықтармен көтерме саудада сату

7. Кәсіптік стандарттың қысқаша сипаттамасы: Тұтынушылық мақсаттағы азық-түлік емес тауарлардың көтерме партияларын сату жөніндегі қызмет. Тауарларды кейіннен қайта сату немесе оларды кәсіби

пайдалану үшін сатып алушыларға сауда жұмыстарын орындау және қызметтер көрсету. Еңбек қатынастарын реттеуге және тұтынушылық мақсаттағы азық-түлік емес тауарлардың көтерме саудасының әртүрлі ұйымдарында персоналды басқарудың тиімді жүйесін қамтамасыз етуге байланысты мәселелерді шешу.

8. Кәсіптер карточкаларының тізімі:

- 1) Техникалық тауарларды сату жөніндегі сауда өкілі - 3 СБШ-нің деңгейі
- 2) Техникалық тауарларды сату жөніндегі маман - 6 СБШ-нің деңгейі

3-ші тарау. Кәсіптер карточкалары

9. Кәсіптің карточкасы «Техникалық тауарларды сату жөніндегі сауда өкілі»:			
Топтың коды:	2433-1		
Қызмет атауының коды:	2433-1-007		
Кәсіптің атауы:	Техникалық тауарларды сату жөніндегі сауда өкілі		
СБШ бойынша біліктілік деңгейі:	3		
СБШ бойынша біліктілік ішкі деңгейі:			
БТБА, БА, үлгілік біліктілік сипаттамалары бойынша біліктілік деңгейі:			
Кәсіптік білім деңгейі:	Білім деңгейі: ТжКБ (жұмысшы кәсіптер)	Мамандық: Маркетинг (салалар бойынша)	Біліктілік: -
Жұмыс тәжірибесіне қойылатын талаптар:			
Формалды емес және информалы біліммен байланыс:			
Кәсіптің басқа ықтимал атаулары:	3322-2-001 Сату және тұтынушыларды зерттеу агенті 2433-1-008 Өнеркәсіптік тауарлар бойынша сауда өкілі 2433-9-004 Сауда өкілі (жарияланым тауарлары) 2433-9-005 Сауда өкілі (спорттық тауарлар)		
Қызметтің негізгі мақсаты:	Нарықта жеткізуші компанияның өнімдерін ұсыну, сату, сондай-ақ жылжыту		
Еңбек функциялардың сипаттамасы			
Еңбек функцияларының тізбесі:	Міндетті еңбек функциялары:	1. Сатып алу-сату мәмілелерін жасау 2. Сұраныстың жай-күйі мен өзгеруін талдау (бекітілген учаскеде / аумақта); 3. Тауардың техникалық және тұтынушылық сипаттамалары мәселелері бойынша презентациялар мен консультациялар өткізу 4. Бастапқы құжат айналымын бақылау	
	Қосымша еңбек функциялары:		
Еңбек функциясы 1: Сатып алу-сату мәмілелерін жасау	Дағды 1: Әлеуетті клиенттерді (сатып алушыларды) іздеу	Машықтар:	
		1. Әлеуетті клиенттермен (сатып алушылармен) байланыс орнату. 2. Ақпаратты жинау, клиенттердің жеке электрондық базасын құру және жаңарту. 3. Клиенттік мәліметтер базасымен жұмыс. 4. Әлеуетті клиенттермен (сатып алушылармен) келіссөздер жүргізу.	
		Білімдер:	
		1. Фирмалардың нарықтық мінез-құлық стратегиялары. 2. Клиенттік мәліметтер базасымен жұмыс істеу құрылымы мен принциптері. 3. Ұйымның клиенттік базасымен жұмыс істеу ережелері. 4. Әлеуетті клиенттермен (сатып алушылармен) келіссөздер жүргізу қағидалары.	
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-	

	Дағды 2: Сатып алу-сату шартының нысанын келісу (кәсіпорынның заңгерімен)	Машықтар: 1. Сатып алу-сату шарттарын жасасу және сүйемелдеу. 2. Сатып алу-сату мәмілесін жасасу.
		Білімдер: 1. ҚР заңнамасына сәйкес сатып алу-сату шарттарының мазмұнына қойылатын талаптар. 2. Компанияны сатып алу-сату шартына өзгерістер/толықтырулар енгізу рәсімдері. 3. Несиелеу схемалары. 4. Сату схемалары. 5. Қолданыстағы акциялар.
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-
	Дағды 3: Сатып алу-сату мәмілесі туралы шарт жасасу	Машықтар: 1. Құжаттармен жұмыс, құжат айналымын жүргізу. 2. Сатып алу-сату шарттарын ресімдеу. 3. Сатып алу-сату мәмілесін жасасу.
	Білімдер: 1. Сатып алу-сату шарттарын жасасу тәртібінің рәсімдері. 2. Шарттар жасалғаннан кейінгі әрекеттер алгоритмі. 3. Құжат айналымының негіздері. 4. Шарттарды сүйемелдеу рәсімдері. 5. Көтерме сауда мәселелері бойынша Қазақстан Республикасының заңнамалық және нормативтік-құқықтық актілері.	
Дағдыны тану мүмкіндігі:	-	
	Дағды 4: Тауарлардың жеткізілуін бақылау	Машықтар: 1. Шарттың талаптары мен кестесіне сәйкес тауарлардың жөнелтілуін бақылау.
		Білімдер: 1. Тауарды оның күрделілік деңгейіне сәйкес тасымалдау ерекшеліктері (техникалық жағынан қарапайым және техникалық жағынан күрделі тауарлар). 2. Тауарларды тасымалдау жүйесі. 3. "Тұтынушылардың құқықтарын қорғау туралы" ҚР Заңы.
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-
	Дағды 1: Компания жеткізетін тауарға сұраныс/ұсыныс мониторингі (бекітілген аумақта)	Машықтар: 1. Тауарға сұраныстың өсуі/төмендеуіне талдау жүргізу. 2. Тауарға сұранысты бақылау. 3. Тауарға ұсыныстарды (бәсекелес компаниялардың қызметі) есепке алуды жүргізу.
	Білімдер: 1. Сұраныс/ұсыныс мониторингінің негіздері. 2. Қолданыстағы және әлеуетті өткізу нарықтары шеңберінде тауарға сұранысты / ұсынысты зерделеу үшін ақпарат жинау әдістерін қолданудың құқықтық негіздері.	
Еңбек функциясы 2: Сұраныстың жай-күйі мен өзгеруін талдау (бекітілген учаскеде / аумақта);	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-

	<p>Дағды 2: Компания жеткізетін тауарға (бекітілген аумақта) сұраныс/ұсыныс мониторингінің нәтижелері негізінде ескі клиенттерді ұстап қалу және жаңа клиенттерді тарту бойынша мінез-құлық стратегиясын әзірлеу</p>	<p>Машықтар:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Бәсекелестерді сату стратегиясының күшті және әлсіз жақтарын анықтау.</li> <li>2. Өзінің сату стратегиясының күшті және әлсіз жақтарын анықтау.</li> <li>3. Тұтынушылардың әлеуметтік-психологиялық ерекшеліктерін анықтау.</li> <li>4. Бәсекелестердің әлеуметтік-психологиялық ерекшеліктерін анықтау.</li> </ol> <p>Білімдер:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сату стратегиялары.</li> <li>2. Бәсекелестермен жұмыс істеу стратегиялары.</li> <li>3. Компанияның бәсекелестермен жұмыс істеу саясаты.</li> <li>4. Тұтыну психологиясының негіздері.</li> <li>5. Сату психологиясының негіздері.</li> <li>6. Әлеуметтік психология негіздері.</li> </ol>
	<p>Дағдыны тану мүмкіндігі:</p>	<p>-</p>
<p>Еңбек функциясы 3: Тауардың техникалық және тұтынушылық сипаттамалары мәселелері бойынша презентациялар мен консультациялар өткізу</p>	<p>Дағды 1: Тауарды әлеуетті тұтынушыға таныстыру</p>	<p>Машықтар:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Презентациялық материалды әзірлеу және жобалау.</li> <li>2. Тауардың тұсаукесерін өткізу.</li> </ol> <p>Білімдер:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Маркетингтік стратегия.</li> <li>2. Қабылдау психологиясының негіздері.</li> </ol> <p>Коммерциялық ақпаратты қабылдауға әлеуетті тұтынушының әлеуметтік-экономикалық, демографиялық, жас және басқа да ерекшеліктерінің әсері.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>3. Тауардың тұсаукесерін өткізу әдістемесі.</li> </ol>
	<p>Дағдыны тану мүмкіндігі:</p>	<p>-</p>
	<p>Дағды 2: Тауардың техникалық және тұтыну сипаттамалары мәселелері бойынша консультациялар өткізу</p>	<p>Машықтар:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Аудиториямен жұмыс.</li> <li>2. Сатып алушыны тауар мен фирманың басым қасиеттеріне сендіру.</li> </ol> <p>Білімдер:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Өнімнің техникалық сипаттамалары мен қасиеттері.</li> <li>2. Тауарды пайдалану ережелері.</li> <li>3. Тиімді сатудың әдістері мен әдістері.</li> <li>4. Конфликтология негіздері.</li> <li>5. Әлеуметтік психология негіздері.</li> <li>6. Тиімді сату технологиялары.</li> </ol>
	<p>Дағдыны тану мүмкіндігі:</p>	<p>-</p>
<p>Еңбек функциясы 4: Бастапқы құжат айналымын бақылау</p>	<p>Дағды 1: Шарттардың орындалуын бақылау</p>	<p>Машықтар:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Дебиторлық берешекті бақылау.</li> <li>2. Тауарды жеткізу кестесінің сақталуын бақылау.</li> </ol> <p>Білімдер:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Шарттар тізілімі.</li> <li>2. Берешектерді өтеу және төлемдерді жүргізу мерзімдері.</li> <li>3. Шарттардың орындалу кестесі.</li> </ol>
	<p>Дағдыны тану мүмкіндігі:</p>	<p>-</p>

	Дағды 2: Есептілікті жүргізу	Машықтар:	
		1. Жинау туралы ақпарат. 2. Ақпаратты талдаңыз және өңдеңіз. 3. Көрме туралы толық ақпарат. 4. Есеп беру туралы есеп.	
		Білімдер:	
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-	
Жеке құзыреттерге қойылатын талаптар:	Адалдық Әдептілік Қарым-қатынас Міндеттеме Табандылық Жауапкершілік Тәртіп Аналитикалық ойлау Жоғары өнімділік		
Техникалық регламенттер мен ұлттық стандарттардың тізімі:			
СБШ -нің ішіндегі басқа кәсіптермен байланыс:	СБШ-нің деңгейі:	Кәсіптің атауы:	
	4	Тауартанушы	
	4	Қойма меңгерушісі	
	2	Сатушы (көтерме сауда кәсіпорны)	
	2	Сатушы кеңесші	
	2	Экспедитор	
	2	Сауда агенті	
10. Кәсіптің карточкасы «Техникалық тауарларды сату жөніндегі маман»:			
Топтың коды:	2433-1		
Қызмет атауының коды:	2433-1-006		
Кәсіптің атауы:	Техникалық тауарларды сату жөніндегі маман		
СБШ бойынша біліктілік деңгейі:	6		
СБШ бойынша біліктілік ішкі деңгейі:			
БТБА, БА, үлгілік біліктілік сипаттамалары бойынша біліктілік деңгейі:			
Кәсіптік білім деңгейі:	Білім деңгейі: жоғары білім (бакалавриат, маман дәрежесі, ординатура)	Мамандық: -	Біліктілік: -
Жұмыс тәжірибесіне қойылатын талаптар:			
Формалды емес және информалы біліммен байланыс:			
Кәсіптің басқа ықтимал атаулары:			
Қызметтің негізгі мақсаты:	Техникалық өнімді сатуды ұйымдастыру бойынша жұмыстарды орындау.		
Еңбек функциялардың сипаттамасы			

Еңбек функцияларының тізбесі:	Міндетті еңбек функциялары:	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ұйымның маркетингтік саясатын әзірлеуге және іске асыруға қатысу</li> <li>2. Клиенттермен жұмыс</li> <li>3. Ағымдағы есептерді дайындау және жазу, жұмыс кестесін, тапсырыстарды, өтінімдерді, нұсқаулықтарды және басқа құжаттамаларды жасау</li> <li>4. Шарттардың орындалуын бақылау</li> </ol>
	Қосымша еңбек функциялары:	
Еңбек функциясы 1: Ұйымның маркетингтік саясатын әзірлеуге және іске асыруға қатысу	Дағды 1: Техникалық тауарлар нарығын және оның даму тенденцияларын зерттеу	<p>Машықтар:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сұраныс пен тұтынуды, олардың мотивациялары мен ауытқуларын талдау.</li> <li>2. Бәсекелестердің қызметін талдау.</li> <li>3. Маркетингтік зерттеулерді ұйымдастыру және жүргізу.</li> </ol> <p>Білімдер:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Нарықтық басқару әдістері.</li> <li>2. Экономиканың даму заңдылықтары мен ерекшеліктері.</li> <li>3. Ішкі және сыртқы нарық конъюктурасы.</li> <li>4. Маркетингтік зерттеулер жүргізу әдістері.</li> <li>5. Отандық және шетелдік фирмалардың тәжірибесі.</li> </ol>
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-
	Дағды 2: Сату көлемін болжау	<p>Машықтар:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Тиімді нарықтарды анықтау.</li> <li>2. Тауарды сатуға әсер ететін факторларды анықтау.</li> <li>3. Нарықты зерттеуді әдістемелік және ақпараттық қамтамасыз ету.</li> <li>4. Мемлекеттің салық, баға және кеден саясатындағы өзгерістердің мониторингі.</li> </ol> <p>Білімдер:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ішкі және сыртқы нарық конъюктурасы.</li> <li>2. Маркетингтік зерттеулер жүргізу әдістері.</li> <li>3. Ұйымның баға саясаты.</li> </ol>
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-
	Дағды 3: Сұранысты қалыптастыру және сатуды ынталандыру жөніндегі бағдарламаларды әзірлеу	<p>Машықтар:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Қолда бар ресурстарға сәйкес техникалық өнімді өткізу нарығын таңдау бойынша ұсынымдар әзірлеу.</li> <li>2. Техникалық өнімнің жаңа түрлерін сату перспективаларын талдау.</li> <li>3. Техникалық өнімді өткізудің жаңа нарықтарын игеру перспективаларын талдау.</li> <li>4. Маркетингтік зерттеулерді ұйымдастыру және жүргізу.</li> </ol> <p>Білімдер:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ішкі және сыртқы нарық конъюктурасы.</li> <li>2. Маркетингтік зерттеулер жүргізу әдістері.</li> <li>3. Ұйымның баға саясаты.</li> </ol>
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-
Еңбек функциясы 2: Клиенттермен жұмыс	Дағды 1: Клиенттік базаны кеңейту және сақтау	<p>Машықтар:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Компания клиенттерінің ортақ электрондық базасын қалыптастыру.</li> <li>2. Компанияның жалпы электрондық клиенттер базасымен жұмыс.</li> </ol>

		<p>Білімдер:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Компанияның клиенттік базасына ақпаратты енгізу стандарттары.</li> <li>2. Компанияның жалпы клиенттік базасымен жұмыс істеу ережелері.</li> </ol>
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-
	<p>Дағды 2: Үлкен тапсырыстар санын көбейту</p>	<p>Машықтар:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Әлеуетті клиенттермен келіссөздер жүргізу.</li> <li>2. Клиенттік базамен жұмыс.</li> <li>3. Клиенттерді сегменттеу.</li> <li>4. Табу клиентке жеке көзқарас.</li> <li>5. Клиенттің тұрақты сүйемелдеуі.</li> <li>6. Ірі клиенттермен жұмыс істеу тәуекелдерін бақылау.</li> </ol> <p>Білімдер:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Әлеуетті клиенттермен келіссөздер жүргізу ережелері.</li> <li>2. Өнімнің техникалық сипаттамалары мен қасиеттері.</li> <li>3. Өнімнің оң және теріс сипаттамалары.</li> <li>4. Ірі клиенттермен жұмыс істеу кезінде тәуекелдерді азайту стратегиялары.</li> <li>5. Тауардың өтелу перспективалары.</li> <li>6. Клиентке жеке көзқарас тактикасы.</li> </ol>
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-
	<p>Дағды 3: Сатып алу-сату мәмілесі туралы шарттар жасасу</p>	<p>Машықтар:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Құжат айналымының негіздері.</li> <li>2. Сатып алу-сату шарттарын ресімдеу.</li> <li>3. Сатып алу-сату мәмілесін жасасу.</li> </ol> <p>Білімдер:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Компанияның сатып алу-сату шарттарын жасасу тәртібінің рәсімдері.</li> <li>2. Сатып алу-сату шарттарын жасасқаннан кейінгі іс-қимыл алгоритмі.</li> <li>3. Ұйымның құжат айналымын есепке алу ережелері.</li> <li>4. Ұйым шарттарын сүйемелдеу рәсімдері.</li> <li>5. Көтерме сауда мәселелері бойынша Қазақстан Республикасының заңнамалық және нормативтік-құқықтық актілері.</li> </ol>
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-
Еңбек функциясы 3: Ағымдағы есептерді дайындау және жазу, жұмыс кестесін, тапсырыстарды, өтінімдерді, нұсқаулықтарды және басқа құжаттамаларды жасау	<p>Дағды 1: Ағымдағы есептерді дайындау және жазу, жұмыс кестесін, тапсырыстарды, өтінімдерді, нұсқаулықтарды және басқа құжаттамаларды жасау</p>	<p>Машықтар:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ақпаратты жинау, талдау және өңдеу.</li> <li>2. Ақпаратты сауатты ұсыну.</li> <li>3. Есептер жазу.</li> <li>4. Құжат айналымын жүргізу.</li> </ol> <p>Білімдер:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Есептердің құрылымы мен формасы.</li> <li>2. Көрсеткіштерді талдау әдістері.</li> <li>3. Құжат айналымының негіздері.</li> </ol>
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-
	<p>Дағды 2: Ұйым қызметінің бағыты бойынша әдістемелік және нормативтік құжаттарды әзірлеу</p>	<p>Машықтар:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Нормативтік құжаттарды әзірлеу және ресімдеу.</li> </ol>

		Білімдер: 1. Орындалатын жұмысқа қатысты әдістемелік және нормативтік құжаттар. 2. Компанияның ерекшеліктері мен даму перспективалары. 3. Құпиялылық режимінің талаптары, қызметтік және коммерциялық және құпияның сақталуы.	
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-	
Еңбек функциясы 4: Шарттардың орындалуын бақылау	Дағды 1: Шарттық міндеттемелердің талаптарын орындау бойынша тапсырыс берушілердің өкілдерімен өзара іс-қимылдың барлық нысандарын жүзеге асыру	Машықтар: 1. Жасалған шарттарды талдау негізінде шарттық міндеттемелердің орындалу барысын бақылау. 2. Жеткізу кестелерінің орындалу барысын бақылау.  Білімдер: 1. Жасалған шарттарды өзгертуге сұрау салулар енгізу тәртібі. 2. Қосымша келісімдер енгізу қағидалары және оларды келісудің белгіленген рәсімдері.	
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-	
	Дағды 2: Жобаларды, бағдарламаларды, жоспарлар мен шарттарды іске асыруды орындаушыларды ақпараттық және аспаптық қамтамасыз ету	Машықтар: 1. Жобаның мақсаттары мен міндеттерін тұжырымдау. 2. Жобаны іске асыру үшін құралдар жинағын таңдау.  Білімдер: 1. Жобалардың мақсаттары мен міндеттерін қою әдістері мен тәсілдері. 2. Жоспарлы жобаларды іске асыру әдістері мен тәсілдері. 3. Жоспарлы жобаларды іске асыру құралдары.	
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-	
	Дағды 3: Жобаларды, бағдарламаларды, жоспарлар мен шарттарды іске асыруда ұйымдастырушылық және практикалық көмек көрсету	Машықтар: 1. Жоспарлы жобаларды іске асыру үшін команданы таңдау. 2. Жоспарлы жобаларды іске асыруға қатысушылардың функциялары мен міндеттерін бөлу.  Білімдер: 1. Топтық жұмыс принциптері. 2. Топтық жұмыс стратегиялары мен тактикасы.	
	Дағдыны тану мүмкіндігі:	-	
	Жеке құзыреттерге қойылатын талаптар:	Командада жұмыс істеу дағдылары Іскерлік қарым-қатынас дағдылары Қарым-қатынас (байланыс) Міндеттеме Табандылық Тапсырмаларды бақылаусыз орындау қабілеті, аналитикалық Ойлау Жоғары өнімділік	
	Техникалық регламенттер мен ұлттық стандарттардың тізімі:		
СБШ -нің ішіндегі басқа кәсіптермен байланыс:	СБШ-нің деңгейі:	Кәсіптің атауы:	
	5	Көтерме сату бөлімінің супервайзері	
	5	Зал әкімшісі	

11. Мемлекеттік органның атауы:  
Қазақстан Республикасының Сауда және интеграция министрлігі  
Орындаушы:

-, ,

12. Өзірлеуге қатысатын ұйымдар (кәсіпорындар):
13. Кәсіптік біліктілік жөніндегі салалық кеңес:
14. Кәсіптік біліктілік жөніндегі ұлттық орган: -
15. «Атамекен» Қазақстан Республикасының Ұлттық кәсіпкерлер палатасы: -
16. Нұсқа нөмірі және шығарылған жылы: Нұсқа 2, 2022 г.
17. Болжамды қайта қарау күні: 06.12.2025 г.