Приказ Министра торговли и интеграции Республики Казахстан от 19 февраля 2026 года № 107-НҚ

Профессиональный стандарт: «Деятельность по торговому обслуживанию в оптовой и розничной торговле»

Глава 1. Общие положения

1. Область применения профессионального стандарта: Профессиональный стандарт применяется для установления требований к квалификации, знаниям и навыкам работников, участвующих в организации и осуществлении торговой деятельности в различных форматах и типах торговых предприятий — магазинах, супермаркетах, рынках, киосках, а также в сфере уличной торговли продовольственными и непродовольственными товарами

2. В настоящем профессиональном стандарте применяются следующие термины и определения:

1) Оптовая торговля – предпринимательская деятельность по реализации товаров, предназначенных для последующей продажи или иных целей, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием.

2) Розничная торговля – предпринимательская деятельность по продаже покупателю товаров, предназначенных для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью

3) Киоск – некапитальное переносное сооружение, оснащенное торговым оборудованием, не имеющее торгового зала и помещений для хранения продовольственных товаров, рассчитанное на одно или несколько торговых мест

4) Продавец – субъект внутренней торговли, осуществляющий торговую деятельность в соответствии с действующим законодательством Республики Казахстан

5) Покупатель – физическое или юридическое лицо, приобретающее товар

6) Палатка (павильон) – легко возводимое строение из сборно-разборных конструкций, оснащенное торговым оборудованием для одного или нескольких торговых мест, имеющее площадь для торгового запаса и располагаемое на специально определенном месте

7) Товар – любой, не изъятый из оборота продукт труда, предназначенный для продажи или обмена

8) Магазин – капитальное стационарное строение или его часть, обеспеченные торговыми, подсобными, административно-бытовыми помещениями, а также помещениями для приема, хранения и подготовки товаров к продаже

3. В настоящем профессиональном стандарте применяются следующие сокращения:

1) КС – квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих, разработанный и утвержденный в соответствии с подпунктом 16-2) статьи 16 Трудового кодекса Республики Казахстан;

2) МСКО – международная стандартная классификация образования

3) ЕТКС – единый тарифно-квалификационный справочник

4) ОРК – отраслевая рамка квалификаций

5) ТиПО – техническое и профессиональное образование

6) ОКЭД – общий государственный классификатор видов экономической деятельности

Глава 2. Паспорт профессионального стандарта

4. Название профессионального стандарта: Деятельность по торговому обслуживанию в оптовой и розничной торговле

5. Код профессионального стандарта: G46909017

6. Указание секции, раздела, группы, класса и подкласса согласно ОКЭД:

G Оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов

46 Оптовая торговля, за исключением торговли автомобилями и мотоциклами

46.9 Неспециализированная оптовая торговля

46.90 Неспециализированная оптовая торговля

46.90.9 Оптовая торговля широким ассортиментом товаров без какой-либо конкретизации

G Оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов

47 Розничная торговля, кроме торговли автомобилями и мотоциклами

47.8 Розничная торговля в палатках, киосках и на рынках

47.81 Розничная торговля продуктами питания, напитками и табачными изделиями в торговых палатках, киосках и на рынках

47.81.1 Розничная торговля продуктами питания, напитками и табачными изделиями в торговых палатках, ларьках и киосках

G Оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов

47 Розничная торговля, кроме торговли автомобилями и мотоциклами

47.8 Розничная торговля в палатках, киосках и на рынках

47.89 Розничная торговля прочими товарами в палатках, киосках и на рынках

47.89.1 Розничная торговля прочими товарами в торговых палатках, ларьках и киосках

7. Краткое описание профессионального стандарта: Определение требований к квалификации

работников, осуществляющих комплексное обслуживание покупателей в торговом зале. Профессиональная деятельность включает консультирование покупателей по ассортименту, качественным характеристикам и условиям эксплуатации (потребления) товаров, реализацию (отпуск) товаров, проведение расчётных операций с применением контрольно-кассовой техники, оформление сопроводительных документов, а также поддержание установленного ассортимента и надлежащего состояния торгового зала.

8. Перечень карточек профессий:

1) Продавец магазинов - 3 уровень ОРК
2) Агент по продажам - 3 уровень ОРК
3) Бригадир в магазине - 4 уровень ОРК

Глава 3. Карточки профессий

<table>
<tr><td colspan="4">9. Карточка профессии «Продавец магазинов»:</td></tr>
<tr><td>Код группы:</td><td colspan="3">5210-2</td></tr>
<tr><td>Код наименования занятия:</td><td colspan="3">5210-2-005</td></tr>
<tr><td>Наименование профессии:</td><td colspan="3">Продавец магазинов</td></tr>
<tr><td>Уровень квалификации по ОРК:</td><td colspan="3">3</td></tr>
<tr><td>подуровень квалификации по ОРК:</td><td colspan="3"></td></tr>
<tr><td rowspan="7">Уровень квалификации по ЕТКС, КС и др типовых квалификационных характеристик:</td><td colspan="3">Выпуск 51. Приказ Министра труда и социальной защиты населения Республики Казахстан от 1 марта 2021 года № 53 "Об утверждении Единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих (выпуск 51)". Зарегистрирован в Министерстве юстиции Республики Казахстан 3 марта 2021 года № 22288. Продавец непродовольственных товаров, 4 разряд</td></tr>
<tr><td colspan="3">Выпуск 51. Приказ Министра труда и социальной защиты населения Республики Казахстан от 1 марта 2021 года № 53 "Об утверждении Единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих (выпуск 51)". Зарегистрирован в Министерстве юстиции Республики Казахстан 3 марта 2021 года № 22288. Продавец непродовольственных товаров, 5 разряд</td></tr>
<tr><td colspan="3">Выпуск 51. Приказ Министра труда и социальной защиты населения Республики Казахстан от 1 марта 2021 года № 53 "Об утверждении Единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих (выпуск 51)". Зарегистрирован в Министерстве юстиции Республики Казахстан 3 марта 2021 года № 22288. Продавец продовольственных товаров, 2 разряд</td></tr>
<tr><td colspan="3">Выпуск 51. Приказ Министра труда и социальной защиты населения Республики Казахстан от 1 марта 2021 года № 53 "Об утверждении Единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих (выпуск 51)". Зарегистрирован в Министерстве юстиции Республики Казахстан 3 марта 2021 года № 22288. Продавец непродовольственных товаров, 3 разряд</td></tr>
<tr><td colspan="3">Выпуск 51. Приказ Министра труда и социальной защиты населения Республики Казахстан от 1 марта 2021 года № 53 "Об утверждении Единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих (выпуск 51)". Зарегистрирован в Министерстве юстиции Республики Казахстан 3 марта 2021 года № 22288. Продавец продовольственных товаров, 3 разряд</td></tr>
<tr><td colspan="3">Выпуск 51. Приказ Министра труда и социальной защиты населения Республики Казахстан от 1 марта 2021 года № 53 "Об утверждении Единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих (выпуск 51)". Зарегистрирован в Министерстве юстиции Республики Казахстан 3 марта 2021 года № 22288. Продавец продовольственных товаров, 4 разряд</td></tr>
<tr><td>Уровень профессионального образования:</td><td>Уровень образования: ТиПО (рабочие профессии)</td><td>Специальность: Маркетинг (по отраслям)</td><td>Квалификация: Продавец</td></tr>
<tr><td>Требования к опыту работы:</td><td colspan="3">Без опыта</td></tr>
</table>

Связь с неформальным и информальным образованием:		
Другие возможные наименования профессии:	5210-2-001 - Продавец-консультант 5210-2-002 - Помощник продавца 5210-2-003 - Продавец (предприятие оптовой торговли) 5210-2-004 - Продавец (предприятие розничной торговли) 5210-2-006 - Продавец-кассир 5210-2-007 - Продавец-флорист 9520-0-001 - Бакалейщик 9520-0-002 - Киоскер 9520-0-004 - Лоточник 9520-0-005 - Продавец в киоске 9520-0-007 - Продавец на рынке 9520-0-008 - Продавец непродовольственных товаров 9520-0-009 - Продавец палаток и рынков 9520-0-010 - Продавец продовольственных товаров 9520-0-011 - Уличный торговец непродовольственными товарами 9520-0-012 - Уличный торговец продовольственными товарами	
Основная цель деятельности:	Осуществление продажи товаров и оказание консультационной поддержки покупателям посредством обеспечения качественного обслуживания, правильной выкладки, контроля состояния товара и соблюдения правил торговли, санитарных норм и требований безопасности в различных форматах розничной и нестационарной торговли	
Описание трудовых функций		
Перечень трудовых функций:	Обязательные трудовые функции:	1. Обслуживание покупателей и осуществление продажи товаров 2. Подготовка товара к продаже и оформление торгового места 3. Оформление витрин и выкладка товаров 4. Учет товарных операций и соблюдение правил торговли
	Дополнительные трудовые функции:	
Трудовая функция 1: Обслуживание покупателей и осуществление продажи товаров		

	Навык 1: Проведение консультаций и продаж	Умения:
		2-разряд 1. Предлагать и показывать товары; 2. Осуществлять отпуск товаров покупателям; 3. Обеспечивать вежливое обслуживание и соблюдение очередности. 3-разряд 1. Консультировать покупателей о свойствах, назначении и качестве товаров; 2. Демонстрировать товары в действии (при наличии такой возможности); 3. Предлагать сопутствующий ассортимент и взаимозаменяемые товары; 4. Применять приёмы активного обслуживания. -разряд 1. Консультировать по сложным характеристикам товара (качество/сортность/комплектность/условия использования); 2. Оказывать помощь в подборе товара под запрос покупателя; 3. Разрешать спорные вопросы с покупателями в пределах компетенции; 4. Оформлять подарочные/праздничные наборы (при наличии практики в торговой точке). 5-разряд 1. Обслуживать покупателей по сложному ассортименту непродовольственных товаров; 2. Принимать решения по спорным ситуациям до подключения администрации (в пределах регламентов); 3. Проводить консультации «экспертного» уровня по товару и условиям его применения.

		Знания:
		2-разряд 1. Ассортимент и розничные цены товаров; 2. Признаки доброкачественности товаров; 3. Приёмы и методы обслуживания покупателей; 3-разряд 1. Потребительские свойства и назначение товаров; 2. Методы активного обслуживания различных категорий покупателей; 3. Основные виды сырья/материалов (в пределах ассортимента). 4-разряд 1. Характеристики товаров, способы пользования и правила ухода (по ассортименту); 2. Порядок обмена товаров и работа с претензиями (в пределах правил торговли); 3. Принципы оформления витрин и представления товара. 5-разряд: 1. Порядок приёма товаров и требования к качеству, таре и маркировке; 2. Порядок бракования товаров и работа с браком; 3. Оформление актов (брак/недостача/пересортица) и регламенты ответственности.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
Трудовая функция 2: Подготовка товара к продаже и оформление торгового места		

Навык 1: Подготовка товаров к продаже и проверка качества	Умения:
	2-разряд 1. Распаковывать и осматривать товары; 2. Подготавливать товары к продаже (зачистка/нарезка/фасовка/упаковка — по ассортименту); 3. Проверять внешний вид и доброкачественность товара; 4. Обеспечивать надлежащие условия кратковременного хранения на рабочем месте; 3-разряд 1. Проверять маркировку, количество, сортность, комплектность; 2. Готовить товар к выкладке/витрине; 3. Выявлять несоответствия и информировать ответственное лицо; 4. Соблюдать требования к хранению и срокам реализации (по товару); 4-разряд 1. Контролировать соответствие товаров стандартам/техническим условиям (в пределах регламентов); 2. Оформлять подарочные/праздничные наборы; 3. Выявлять брак и изымать товар из реализации по установленному порядку; 4. Участвовать в оформлении документов по браку (по поручению); 5-разряд 1. Применять простейшие методы определения качества (в рамках установленных процедур); 2. Отбирать пробы/образцы по установленному порядку (если предусмотрено); 3. Участвовать в оформлении актов на брак/недостачу/пересортицу; 4. Контролировать работу продавцов младшей квалификации по подготовке товара (по поручению).
	Знания:
	2-разряд 1. Признаки доброкачественности товаров; 2. Правила подготовки товаров к продаже; 3. Санитарные нормы и требования гигиены (в части торговли продтоварами); 3-разряд 1. Требования к маркировке и условиям хранения; 2. Нормы естественной убыли и порядок списания; 3. Ассортимент и назначение товаров; 4-разряд 1. Основные требования стандартов к качеству; 2. Виды брака и порядок обмена/изъятия; 3. Принципы оформления витрин (в части подготовки товара); 5-разряд 1. Порядок бракования товаров; 2. Порядок взятия проб и отбора образцов (если применимо); 3. Оформление актов и документов при выявлении несоответствий.

	Возможность признания навыка:	Не требуется
	Навык 2: Подготовка рабочего места и оборудования	Умения:
		2-разряд 1. Подготавливать рабочее место к началу работы; 2. Проверять наличие упаковочных материалов и инвентаря; 3. Поддерживать чистоту и порядок на рабочем месте; 3-разряд 1. Обеспечивать готовность витрин/прилавка/полок к выкладке; 2. Размещать ценники и информационные материалы; 3. Соблюдать правила пользования торговым оборудованием; 4-разряд 1. Контролировать исправность торгово-технологического оборудования; 2. Организовывать пространство обслуживания покупателей на участке; 3. Обеспечивать соблюдение санитарных требований в торговой зоне; 5-разряд 1. Контролировать соблюдение требований охраны труда на участке (в пределах инструкций); 2. Обеспечивать рациональную организацию рабочего места для продавцов; 3. Применять меры по сокращению потерь и затрат труда на участке (по поручению).
		Знания:
		2-разряд 1. Правила эксплуатации торгово-технологического оборудования; 2. Санитарные требования к торговому месту; 3. Правила личной гигиены; 3-разряд 1. Принципы устройства торгового оборудования (в пределах эксплуатации); 2. Требования к размещению ценников; 3. Правила организации обслуживания покупателей; 4-разряд 1. Требования охраны труда и техники безопасности; 2. Требования к организации торгового процесса на участке; 3. Стандарты обслуживания покупателей; 5-разряд 1. Требования внутреннего контроля и материальной ответственности; 2. Порядок взаимодействия с администрацией по организации участка; 3. Меры по сокращению потерь товаров и повышению доходов (в части организации труда).
	Возможность признания навыка:	Не требуется
Трудовая функция 3: Оформление витрин и выкладка товаров		

Навык 1: Выкладка товаров и оформление торгового пространства	Умения:
	2-разряд 1. Размещать товары по группам/видам/сортам; 2. Обеспечивать наличие ценников; 3. Поддерживать товарный вид выкладки; 3-разряд 1. Оформлять наприлавочные и внутримагазинные витрины; 2. Контролировать состояние витрин; 3. Размещать товары с учётом частоты спроса и удобства работы; 4-разряд 1. Применять принципы оформления витрин под товарные группы; 2. Обновлять выкладку с учётом спроса и сезонности; 3. Обеспечивать корректное представление ассортиментных позиций; 5-разряд 1. Применять принципы оформления оконных витрин; 2. Координировать оформление витрин/выкладки на участке (по поручению); 3. Контролировать соблюдение правил выкладки продавцами младшей квалификации.
	Знания:
	2-разряд 1. Правила размещения товаров; 2. Требования к ценникам; 3. Основы товарного соседства (в пределах ассортимента); 3-разряд 1. Основы оформления витрин и выкладки; 2. Методы активного представления товара; 3. Требования к товарному виду товаров; 4-разряд 1. Принципы оформления витрин и торговых зон; 2. Правила представления сложного ассортимента; 3. Стандарты торгового обслуживания; 5-разряд 1. Принципы оформления оконных витрин; 2. Правила внутреннего мерчендайзинга (по стандартам организации); 3. Меры по сокращению потерь и повышению эффективности выкладки.
Возможность признания навыка:	Не требуется

	Навык 2: Контроль состояния витрин и торговой зоны	Умения:
		3-разряд 1. Контролировать состояние витрин; 2. Своевременно пополнять выкладку; 3. Устранять несоответствия в ценниках/размещении товаров; 4-разряд 1. Обеспечивать соблюдение требований к оформлению торговой зоны; 2. Контролировать корректность представления ассортимента; 3. Предотвращать порчу/загрязнение товаров в торговой зоне; 5-разряд 1. Организовывать контроль торговой зоны на участке; 2. Контролировать работу продавцов по поддержанию стандартов; 3. Принимать меры при систематических нарушениях (в пределах полномочий).
		Знания:
		3-разряд 1.Требования к оформлению витрин и ценников; 4-разряд 1. Стандарты торгового зала и обслуживания; 5-разряд 1. Внутренние регламенты контроля торговой зоны и ответственности.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
Трудовая функция 4: Учет товарных операций и соблюдение правил торговли	Навык 1: Участие в приёме товаров, учёте и инвентаризации	Умения:
		4-разряд 1. Участвовать в инвентаризации и сверке остатков; 2. Участвовать в оформлении простых документов по учёту (по поручению); 3. Контролировать сохранность и условия хранения товаров; 5-разряд 1. Составлять товарные отчёты; 2. Оформлять акты на брак/недостачу/пересортицу и приемосдаточные акты (по установленным формам); 3. Контролировать работу продавцов младшей квалификации при проведении инвентаризации (по поручению).
		Знания:
		4-разряд 1. Порядок проведения инвентаризации; 2. Формы инвентаризационных документов; 3. Основы материальной ответственности. 5-разряд 1. Методика проведения инвентаризации; 2. Порядок урегулирования недостач и излишков; 3. Требования внутреннего контроля.
	Возможность признания навыка:	Не требуется

Требования к личностным компетенциям:	Ответственность Стрессоустойчивость Дисциплинированность Вежливость Мотивированность		
Список технических регламентов и национальных стандартов:			
Связь с другими профессиями в рамках ОРК:	Уровень ОРК:	Наименование профессии:	
	10. Карточка профессии «Агент по продажам»:		
Код группы:	3322-2		
Код наименования занятия:	3322-2-001		
Наименование профессии:	Агент по продажам		
Уровень квалификации по ОРК:	3		
подуровень квалификации по ОРК:			
Уровень квалификации по ЕТКС, КС и др типовых квалификационных характеристик:			
Уровень профессионального образования:	Уровень образования: ТиПО (рабочие профессии)	Специальность: Маркетинг (по отраслям)	Квалификация: Продавец
Требования к опыту работы:	Без опыта		
Связь с неформальным и информальным образованием:			
Другие возможные наименования профессии:			
Основная цель деятельности:	Осуществление продаж товаров и услуг путём установления контактов с клиентами, изучения потребительского спроса, проведения консультаций и презентаций, сбора рыночной информации и обеспечения качественного сопровождения клиентов на всех этапах взаимодействия.		
Описание трудовых функций			
Перечень трудовых функций:	Обязательные трудовые функции:	1. Поиск клиентов и установление контактов 2. Проведение презентаций и осуществление продаж 3. Изучение потребительского спроса и рыночной ситуации 4. Сопровождение клиентов и поддержка продаж	
	Дополнительные трудовые функции:		
Трудовая функция 1: Поиск клиентов и установление контактов	Навык 1: Проведение первичных переговоров с клиентами	Умения: 1. Представлять компанию и её ассортимент; 2. Выявлять потребности потенциальных клиентов; 3. Устанавливать доверительный контакт и поддерживать коммуникацию.	

		Знания:
		1. Основы делового общения; 2. Методы выявления потребностей клиентов; 3. Характеристики предлагаемой продукции.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
	Навык 2: Формирование клиентской базы	Умения:
		1. Собирать и систематизировать сведения о клиентах; 2. Вести базу контактов и актуализировать информацию; 3. Оценивать перспективность потенциальных клиентов.
		Знания:
		1. Методы классификации клиентов; 2. Правила ведения клиентских баз; 3. Принципы сегментации целевой аудитории.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
Трудовая функция 2: Проведение презентаций и осуществление продаж	Навык 1: Презентация товаров и услуг	Умения:
		1. Демонстрировать преимущества и особенности товара; 2. Проводить выездные презентации и разъяснения; 3. Подготавливать материалы для представления клиентам.
		Знания:
		1. Ассортимент товаров и их технические параметры; 2. Методы презентации и аргументации; 3. Потребительские свойства товара.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
	Навык 2: Оформление и сопровождение сделки	Умения:
		1. Подготавливать коммерческие предложения; 2. Согласовывать условия поставки и оплаты. 3. Участвовать в оформлении документов и сопровождать клиента до заключения сделки.
		Знания:
		1. Основы договорной работы; 2. Порядок оформления товарных накладных и заявок; 3. Правила расчётов и коммерческих условий.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
Трудовая функция 3: Изучение потребительского спроса и рыночной ситуации		

	Навык 1: Проведение опросов и сбор рыночной информации	Умения:
		1. Проводить опросы и анкетирование потребителей; 2. Опрашивать клиентов о предпочтениях и качестве обслуживания; 3. Фиксировать и обрабатывать собранные данные.
		Знания:
		1. Методы полевых исследований; 2. Правила проведения опросов; 3. Способы систематизации и обработки информации.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
	Навык 2: Мониторинг конкурентов и цен	Умения:
		1. Собирать информацию о ценах конкурентов; 2. Отслеживать ассортимент других торговых точек; 3. Передавать сведения об изменениях в рынок руководству.
		Знания:
		1. Основы конкурентного анализа; 2. Методы мониторинга цен; 3. Факторы, влияющие на спрос и предложение.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
Трудовая функция 4: Сопровождение клиентов и поддержка продаж	Навык 1: Поддержание отношений с существующими клиентами	Умения:
		1. Оказывать консультационную поддержку после продажи; 2. Своевременно информировать клиентов об акциях и новинках; 3. Собирать обратную связь и передавать её руководству.
		Знания:
		1. Принципы клиентского сервиса; 2. Методы удержания клиентов; 3. Основы CRM и ведения клиентской истории.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
	Навык 2: Организация обратной связи и решение вопросов клиентов	Умения:
		1. Принимать и обрабатывать обращения клиентов; 2. Передавать проблемные вопросы в компетентные подразделения; 3. Контролировать своевременное решение обращений.
		Знания:
		1. Правила взаимодействия с покупателями; 2. Стандарты обработки обращений; 3. Основы деловой переписки и коммуникации.
	Возможность признания навыка:	Не требуется

Требования к личностным компетенциям:	Ответственность Стрессоустойчивость Дисциплинированность Мотивированность		
Список технических регламентов и национальных стандартов:			
Связь с другими профессиями в рамках ОРК:	Уровень ОРК:	Наименование профессии:	
	11. Карточка профессии «Бригадир в магазине»:		
Код группы:	5210-1		
Код наименования занятия:	5210-1-001		
Наименование профессии:	Бригадир в магазине		
Уровень квалификации по ОРК:	4		
подуровень квалификации по ОРК:			
Уровень квалификации по ЕТКС, КС и др типовых квалификационных характеристик:			
Уровень профессионального образования:	Уровень образования: ТиПО (специалист среднего звена)	Специальность: Маркетинг (по отраслям)	Квалификация: Продавец
Требования к опыту работы:	Стаж работы в сфере торговли не менее 1 года		
Связь с неформальным и информальным образованием:			
Другие возможные наименования профессии:	5210-1-002 - Бригадир в супермаркете 9520-0-003 - Контролер рынка 5220-1-001 - Супервайзер касс		
Основная цель деятельности:	Обеспечение бесперебойной работы торгового объекта путём организации деятельности персонала, контроля качества обслуживания покупателей, соблюдения правил торговли, кассовой и трудовой дисциплины, санитарных требований и норм безопасности.		
Описание трудовых функций			
Перечень трудовых функций:	Обязательные трудовые функции:	1. Организация работы персонала торгового зала и кассовой зоны 2. Контроль качества обслуживания покупателей 3. Контроль товарных остатков и выкладки продукции 4. Контроль соблюдения правил торговли, санитарии и безопасности	
	Дополнительные трудовые функции:		
Трудовая функция 1: Организация работы персонала торгового зала и кассовой зоны	Навык 1: Распределение обязанностей сотрудников	Умения:	
		1. Распределять задачи между продавцами и кассирами; 2. Определять приоритеты работ в зависимости от загрузки магазина; 3. Контролировать своевременность выполнения поручений; 4. Оценивать потребность в персонале на смене.	

		Знания:
		1. Стандарты обслуживания и корпоративные регламенты; 2. Функции продавцов и кассиров; 3. Требования к организации рабочих процессов; 4. Основы трудового законодательства.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
	Навык 2: Контроль дисциплины и соблюдения режима работы	Умения:
		1. Контролировать соблюдение графиков и перерывов; 2. Отслеживать выполнение правил кассовой дисциплины; 3. Реагировать на нарушения трудовой дисциплины; 4. Вести первичную документацию по смене.
		Знания:
		1. Внутренние правила трудового распорядка; 2. Регламенты поведения персонала; 3. Требования по охране труда и безопасности; 4. Основы документооборота смены.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
Трудовая функция 2: Контроль качества обслуживания покупателей	Навык 1: Контроль за соблюдением стандартов сервиса	Умения:
		1. Контролировать корректность обслуживания покупателей; 2. Выявлять нарушения стандартов сервиса; 3. Оперативно решать конфликтные ситуации.
		Знания:
		1. Стандарты клиентского обслуживания; 2. Правила поведения персонала с покупателями; 3. Методы урегулирования конфликтов; 4. Основы потребительского законодательства.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
	Навык 2: Контроль работы кассовой зоны	Умения:
		1. Проверять корректность проведения операций на кассе; 2. Обеспечивать соблюдение кассовой дисциплины и техники безопасности; 3. Контролировать открытие и закрытие кассовых смен; 4. Разрешать спорные ситуации при расчётах.
		Знания:
		1. Основы финансовых отчётов и кассовых операций; 2. Требования фискального законодательства; 3. Стандарты безопасности при работе с денежными средствами.

	Возможность признания навыка:	Не требуется
Трудовая функция 3: Контроль товарных остатков и выкладки продукции	Навык 1: Организация выкладки товаров	Умения:
		1. Контролировать соблюдение плана; 2. Проверять наличие ценников и актуальность цен; 3. Отслеживать состояние товарного вида и чистоту полок; 4. Давать продавцам задания по корректировке выкладки.
		Знания:
		1. Правила мерчендайзинга; 2. Стандарты выкладки товаров; 3. Требования к маркировке и ценникам; 4. Нормы товарного соседства.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
	Навык 2: Контроль сроков годности и товарных остатков	Умения:
		1. Проверять сроки годности и качество продукции; 2. Организовывать списание или возврат некачественного товара. 3. Участвовать в проведении инвентаризаций; 4. Передавать данные о дефицитах и остатках.
		Знания:
		1. Правила учёта товара; 2. Санитарные нормы; 3. Принципы ротации товара; 4. Порядок проведения инвентаризаций.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
Трудовая функция 4: Контроль соблюдения правил торговли, санитарии и безопасности	Навык 1: Контроль условий торговли	Умения:
		1. Проверять соблюдение санитарных требований; 2. Контролировать порядок на торговых местах и прилегающих территориях; 3. Проверять наличие разрешительных документов; 4. Выявлять нарушения и передавать информацию руководству.
		Знания:
		1. Правила розничной торговли; 2. Нормы санитарного законодательства; 3. Требования к размещению торговых объектов; 4. Правила хранения и реализации товаров.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
	Навык 2: Мониторинг безопасности	Умения:
		1. Контролировать соблюдение техники безопасности; 2. Выявлять опасные ситуации и предотвращать их; 3. Инструктировать персонал по безопасности; 4. Вести журнал проверок.

		Знания:
		1. Нормы охраны труда; 2. Правила пожарной безопасности; 3. Процедуры эвакуации; 4. Регламенты по предотвращению несчастных случаев.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
Требования к личностным компетенциям:	Ответственность Стрессоустойчивость Дисциплинированность Мотивированность	
Список технических регламентов и национальных стандартов:		
Связь с другими профессиями в рамках ОРК:	Уровень ОРК:	Наименование профессии:

Глава 4. Технические данные профессионального стандарта

12. Наименование государственного органа:
Министерство торговли и интеграции Республики Казахстан
Исполнитель:
Рахметова Ақерке Байғалиқызы, +7 (777) 101 10 70, a.rakhmetova@mti.gov.kz
13. Организации (предприятия) участвующие в разработке:
Акционерное общество «Центр развития торговой политики «QazTrade»
Руководитель проекта:
А. Абдрашов
Номер телефона: +7 (702) 830 06 30
Исполнители:
А. Жалмахамбетова, +7 (702) 702 97 97,
14. Отраслевой совет по профессиональным квалификациям: 3 , 29.12.2025 г.
15. Национальный орган по профессиональным квалификациям: 21.01.2026 г.
16. Национальная палата предпринимателей Республики Казахстан «Атамекен»: 23.12.2025 г.
17. Номер версии и год выпуска: версия 1, 2026 г.
18. Дата ориентировочного пересмотра: 31.12.2029 г.