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

Профессиональный стандарт: «Деятельность по продвижению товаров в оптовой и розничной торговле»

Глава 1. Общие положения

1. Область применения профессионального стандарта: профессиональный стандарт применяется в организациях, осуществляющих оптовую и розничную торговлю, включая предприятия различных форм собственности и организационно-правовых форм, а также индивидуальными предпринимателями, выполняющими функции торговых представителей. Также профессиональный стандарт устанавливает единые требования к квалификации, профессиональным знаниям и навыкам работников, выполняющих функции продвижения и реализации товаров, взаимодействия с клиентами и контроля за соблюдением стандартов обслуживания.

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

1) Анализ рынка сбыта – изучение особенностей и тенденций рынка для разработки эффективной маркетинговой стратегии в заданном временном горизонте

2) Договор купли-продажи – термин гражданского права, обозначающий один из наиболее распространённых видов договоров, согласно которому продавец обязуется передать товар в собственность покупателя, а покупатель — принять этот товар и уплатить за него установленную и согласованную рамками договора купли-продажи цену.

3) маркетинговая стратегия – комплекс принципов, с помощью которых предприятие формирует цели маркетинга и организует реализацию этих целей на рынке

4) –

5) –

6) –

3. В настоящем профессиональном стандарте применяются следующие сокращения:

1) РК – Республика Казахстан

2) ЕТКС – единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий рабочих

3) КС – квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих

4) ОКЭД – общий государственный классификатор видов экономической деятельности

5) CRM-система – программная платформа для управления взаимодействием с клиентами, ведения базы клиентов, обработки заказов, анализа продаж и планирования торговой активности

6) ABC/XYZ-анализ – методы классификации ассортимента по значимости товаров в продажах и стабильности спроса, применяемые для планирования закупок, оптимизации товарных запасов и формирования ассортиментной матрицы

7) ТиПО – техническое и профессиональное образование

Глава 2. Паспорт профессионального стандарта

4. Название профессионального стандарта: Деятельность по продвижению товаров в оптовой и розничной торговле

5. Код профессионального стандарта: G46909016

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

47.89 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: Определяет требования к осуществлению активного продвижения и реализации товаров и (или) услуг, сопровождению клиентов на всех этапах покупки и предоставлению интересов торговой организации во взаимодействии с потребителями и партнёрами, обеспечивающим формирование лояльности клиентов и достижение плановых показателей продаж.

8. Перечень карточек профессий:

1) Агент по продажам - 3 уровень ОРК

2) Агент по коммерческим продажам - 3 уровень ОРК

Глава 3. Карточки профессий

9. 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: -
Требования к опыту работы:	Без опыта		
Связь с неформальным и информальным образованием:			
Другие возможные наименования профессии:	3322-9-005 - Инспектор торговый		
Основная цель деятельности:	Сбор, обработка и анализ данных о спросе, потребительском поведении, конкурентной среде и работе торговых точек для формирования рекомендаций по продажам, ассортименту, выкладке и продвижению товаров.		
Описание трудовых функций			
Перечень трудовых функций:	Обязательные трудовые функции:	1. Сбор информации о рынке и потребителях 2. Оценка качества выкладки и стандартов торговли 3. Формирование отчётности и аналитических данных	
	Дополнительные трудовые функции:		
Трудовая функция 1: Сбор информации о рынке и потребителях	Навык 1: Проведение маркетинговых наблюдений	Умения:	
		1. Проводить мониторинг цен и ассортимента; 2. Анализировать поведение покупателей; 3. Фиксировать данные в установленной форме.	
		Знания:	
		1. Методы наблюдений; 2. Принципы мониторинга цен; 3. Основы потребительского поведения.	
	Возможность признания навыка:	Не требуется	
	Навык 2: Сбор информации о конкурентах	Умения:	
		1. Изучать ассортимент и акционные предложения конкурентов; 2. Сравнивать условия обслуживания; 3. Выявлять отличия в ценовой политике.	

		Знания:
		1. Основы конкурентного анализа; 2. Методы сравнения ассортимента; 3. Параметры оценки акций и промо.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
Трудовая функция 2: Оценка качества выкладки и стандартов торговли	Навык 1: Проверка стандартов мерчендайзинга	Умения:
		1. Оценивать соответствие выкладки корпоративным стандартам; 2. Проверять наличие POS-материалов; 3. Фиксировать нарушения и передавать отчёты.
		Знания:
		1. Требования к выкладке; 2. Правила размещения ценников; 3. Основные элементы бренд-мерчендайзинга.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
	Навык 2: Контроль условий хранения и представления товара	Умения:
		1. Проверять сроки годности и целостность упаковки. 2. Контролировать корректность товарного соседства. 3. Отмечать риски порчи или снижения качества.
		Знания:
		1. Санитарные нормы; 2. Требования хранения; 3. Виды товарных нарушений.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
Трудовая функция 3: Формирование отчётности и аналитических данных	Навык 1: Подготовка первичных аналитических данных	Умения:
		1. Структурировать собранную информацию. 2. Оценивать динамику спроса. 3. Формировать таблицы и отчёты.
		Знания:
		1. Основы аналитики в торговле; 2. Методы обработки данных; 3. Виды отчётных форм.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
	Навык 2: Формирование рекомендаций по продажам	Умения:
		1. Выявлять потенциальные точки роста продаж; 2. Давать предложения по улучшению выкладки; 3. Предлагать корректировку ассортимента.
		Знания:
		1. Методы оценки эффективности продаж; 2. Основы категорийного анализа; 3. Принципы формирования ассортимента.
	Возможность признания навыка:	Не требуется

Требования к личностным компетенциям:	Ответственность Дисциплинированность Добропорядочность		
Список технических регламентов и национальных стандартов:			
Связь с другими профессиями в рамках ОРК:	Уровень ОРК:	Наименование профессии:	
	10. Карточка профессии «Агент по коммерческим продажам»:		
Код группы:	3322-9		
Код наименования занятия:	3322-9-003		
Наименование профессии:	Агент по коммерческим 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: -
Требования к опыту работы:	Без опыта		
Связь с неформальным и информальным образованием:			
Другие возможные наименования профессии:	2433-9-004 - Торговый представитель (публикационные товары) 2433-9-005 - Торговый представитель (спортивные товары) 3322-2-002 - Коммивояжер 3322-9-004 - Торговый агент 3331-0-001 - Агент (торгово-коммерческий)		
Основная цель деятельности:	Продвижение и реализация товаров на закреплённой территории путём развития клиентской базы, заключения договоров, формирования заказов, сопровождения поставок и обеспечения выполнения планов продаж в оптовой и розничной торговле.		
Описание трудовых функций			
Перечень трудовых функций:	Обязательные трудовые функции:	1. Развитие клиентской базы и работа с торговыми точками 2. Продвижение товаров и представление ассортимента 3. Формирование заказов и сопровождение поставок 4. Выполнение планов продаж и аналитика территории	
	Дополнительные трудовые функции:		
Трудовая функция 1: Развитие клиентской базы и работа с торговыми точками	Навык 1: Поиск и привлечение новых клиентов	Умения: 1. Определять потенциальные торговые точки и вести первичные переговоры; 2. Презентовать товарную линейку и условия сотрудничества; 3. Проводить первичную оценку потребностей клиента.	

		Знания:
		1. Основы B2B/B2C продаж; 2. Методы поиска клиентов; 3. Конкурентные преимущества ассортимента.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
	Навык 2: Управление отношениями с действующими клиентами	Умения:
		1. Поддерживать регулярный контакт с клиентами; 2. Оперативно решать вопросы поставок, качества и обслуживания; 3. Обеспечивать выполнение обязательств по договорам.
		Знания:
		1. Принципы клиентского сервиса; 2. Стандарты обслуживания торговых партнёров; 3. Порядок претензионной работы.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
Трудовая функция 2: Продвижение товаров и представление ассортимента	Навык 1: Проведение презентаций товаров	Умения:
		1. Демонстрировать преимущества продукции; 2. Подготавливать образцы, каталоги и POS-материалы; 3. Проводить консультации по ассортименту.
		Знания:
		1. Свойства и характеристики товаров; 2. Техники презентации; 3. Виды POS-материалов.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
	Навык 2: Обеспечение стандартов мерчендайзинга	Умения:
		1. Контролировать выкладку товаров в соответствии с планограммой; 2. Обеспечивать наличие ценников и акционных материалов; 3. Оценивать визуальное состояние бренд-зон.
		Знания:
		1. Принципы визуального мерчендайзинга; 2. Правила товарного соседства; 3. Требования к оформлению торговых площадей.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
Трудовая функция 3: Формирование заказов и сопровождение поставок	Навык 1: Сбор заказов от торговых точек	Умения:
		1. Формировать заявки согласно потребностям клиента; 2. Согласовывать объёмы, сроки и условия поставки; 3. Передавать заказы в систему и отслеживать их статус.

		Знания:
		1. Ассортиментная матрица; 2. Правила формирования заказов; 3. Основы CRM-систем.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
	Навык 2: Контроль поставок и товарного наличия	Умения:
		1. Отслеживать своевременность поставки товаров; 2. Контролировать возвраты, недостачи и пересортицу; 3. Сопровождать закрытие заказов документально.
		Знания:
		1. Логистические процессы поставки; 2. Виды товаросопроводительных документов; 3. Правила обработки возвратов.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
Трудовая функция 4: Выполнение планов продаж и аналитика территории	Навык 1: Анализ продаж на закреплённой территории	Умения:
		1. Собирать данные по товарообороту и динамике продаж; 2. Определять точки роста и проблемные зоны; 3. Формировать отчёты о результатах работы.
		Знания:
		1. Методы анализа продаж; 2. Ключевые показатели эффективности (KPI); 3. Основы ABC/XYZ-анализа.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
	Навык 2: Планирование активности и маршрута	Умения:
		1. Составлять маршрутные листы посещения клиентов; 2. Планировать ежедневные и еженедельные задачи; 3. Оптимизировать маршруты с учётом загрузки.
		Знания:
		1. Правила планирования маршрутных посещений; 2. Особенности торговых территорий; 3. Методы оптимизации рабочего времени.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
Требования к личностным компетенциям:	Ответственность Дисциплинированность Добропорядочность	
Список технических регламентов и национальных стандартов:		
Связь с другими профессиями в рамках ОРК:	Уровень ОРК:	Наименование профессии:

Глава 4. Технические данные профессионального стандарта

11. Наименование государственного органа:
Министерство торговли и интеграции Республики Казахстан
Исполнитель:
Рахметова Ақерке Байғалиқызы, +7 (777) 101 10 70, a.rakhmetova@mti.gov.kz
12. Организации (предприятия) участвующие в разработке:
Акционерное общество «Центр развития торговой политики «QazTrade»
Руководитель проекта:
А. Абдрашов
Номер телефона: +7 (770) 283 00 63
Исполнители:
А. Жалмахамбетова, +7 (702) 702 97 97,
13. Отраслевой совет по профессиональным квалификациям: 3 , 29.12.2025 г.
14. Национальный орган по профессиональным квалификациям: 09.01.2026 г.
15. Национальная палата предпринимателей Республики Казахстан «Атамекен»: 23.12.2025 г.
16. Номер версии и год выпуска: версия 1, 2026 г.
17. Дата ориентировочного пересмотра: 31.12.2029 г.