

## **МЕНЕДЖЕР МАЛОГО БИЗНЕСА (МЕНЕДЖЕР В КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)**

Продолжительность обучения - **2 месяца** (288 академических часов)

По окончании обучения выдается документ установленного образца - **Диплом о профессиональной переподготовке**

### **Программа курсов:**

1. Бизнеспланирование
2. Основы менеджмента и маркетинга
3. Обслуживание и поведение потребителей
4. Экономика предприятия
5. Правовое обеспечение профессиональной деятельности
6. Деловой этикет и культура общения
7. Психология управления
8. 1С: Управление предприятием версия 8.3.
9. Документационное обеспечение деятельности

### **Характеристика курсов**

Программа профессиональной переподготовки «Менеджер малого бизнеса» готовит слушателя к деятельности по организации управления предпринимательской и коммерческой деятельностью предприятия.

В результате освоения программы слушатель должен обладать *профессиональными компетенциями*, соответствующими основным видам профессиональной деятельности:

- Должен знать законодательные и нормативные правовые акты, регламентирующие предпринимательскую деятельность;
- Владеть информацией о рыночной конъюнктуре, порядке ценообразования, налогообложения, основам маркетинга;
- Знать порядок разработки бизнес-планов и коммерческих условий, соглашений и договоров;
- Применять на практике теорию работы с персоналом;
- Планировать предпринимательскую или коммерческую деятельность;
- Анализировать и решать возможные организационно-технические и социально-психологические проблемы в целях стимулирования производства и увеличения объема сбыта продукции, повышения качества и конкурентоспособности товаров и услуг, эффективного и экономного использования материальных, финансовых и трудовых ресурсов;
- Осуществлять подбор и расстановку кадров, мотивацию их профессионального развития, оценку и стимулирование качества труда;
- Организовать связи с деловыми партнерами, систему сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом;
- Осуществление анализа спроса на производимую продукцию или услуги, прогноз и мотивацию сбыта посредством изучения и оценки потребностей покупателей;
- Участвует в разработке инновационной и инвестиционной деятельности, рекламной стратегии, связанной с дальнейшим развитием предпринимательской или коммерческой деятельности;
- Обеспечивает рост прибыльности конкурентоспособности качества товаров и услуг;

