



Комитет по образованию

Санкт – Петербургское государственное автономное профессиональное образовательное учреждение
«Колледж туризма и прикладных технологий»
(Колледж туризма и прикладных технологий Санкт-Петербурга)
РЕСУРСНЫЙ ЦЕНТР

Городская научно- практическая конференция
«Сетевое взаимодействие как фактор повышения потенциала и качества профессионального образования»
«Диссеминация опыта по проведению открытого диалога
по результатам апробации программы опережающего
профессионального обучения
«Операционная деятельность в продажах» с привязкой к компетенции
Торговое дело»

*Булакова Анна Сергеевна, Иваненкова Татьяна
Евгеньевна, Смирнова Ирина Владимировна
преподаватели высшей категории*

Санкт – Петербург,
17.04.2025

Введение (актуальность и замысел)

- Проблема: Быстрое изменение требований рынка труда → необходимость опережающей подготовки специалистов.
- Решение: Разработка программы опережающего обучения (3 года назад) с фокусом на практико-ориентированные навыки в продажах.
- Результат:
- Мы не просто адаптировались к трендам – мы их предвосхитили. То, что 3 года назад было инновацией, сегодня стало стандартом в подготовке конкурсантов «Профессионалы» по компетенции Торговое дело.

Этапы реализации программы



1. Разработка (3 года назад)

- Анализ запросов работодателей.
- Интеграция актуальных инструментов продаж и digital-трендов.

2. Апробация

- Пилотные группы обучающихся.
- Обратная связь от бизнеса → доработка программы.

3. Выход на всероссийский уровень

- Программа легла в основу подготовки к конкурсу «Профессионалы» (2024, 2025) по компетенции «Торговое дело».
- Подтверждение точности прогноза: требования рынка совпали с нашей программой.

2.2. Календарный учебный график

Индекс	Содержание учебного процесса
1	2
1	Технологии продаж
2	Теория продаж
3	Дополнительные инструменты для продаж
4	Экспертная технология продаж
5	Разработка операционной стратегии и контроль её исполнения
6	Soft-skills для успешных продаж
7	CRM- системы (Битрикс24.CRM, AmoCRM)
	Итоговая аттестация
	Всего

Критерий		Методика проверки навыков в критерии
А	Организация продаж в сегменте B2B	Оцениваются навыки выбора оптимального ресурса для ведения клиентской базы, определения порядка её ведения, определения контрагентов, составления презентаций компании и продукта с формированием УТП, осуществления первого контакта с потенциальным клиентом
Б	Организация торгово-технологических процессов в розничном торговом предприятии и анализ основных экономических показателей его деятельности	Оцениваются навыки анализа деятельности торгового предприятия, составления схемы торгово-технологического процесса и организации выполнения его этапа, определения возможных рисков и способов их снижения, разработки рекомендаций по совершенствованию размещения, выкладки товара и применению POS-материалов.
В	Управление ассортиментом и организация закупочной деятельности	Оцениваются навыки анализа ассортиментного портфеля магазина, принятия управленческих решений по управлению ассортиментом, организации закупок, соблюдения правил документооборота
Г	Стимулирование покупательского спроса	Оцениваются навыки проведения анализа потенциальных покупателей, выявления их предпочтений, определения конкурентных преимуществ товара, разработки плана эффективных мероприятий по стимулированию покупательского спроса
Д	Разработка стратегии продвижения продукта в информационно-коммуникационной сети Интернет	Оцениваются навыки проведения анализа целевой аудитории, определения каналов продвижения в сети Интернет, разработки стратегии продвижения продукта в сети Интернет
Е	Продвижение местных брендов	Оцениваются навыки работы с локальными продуктами, определения целей бренд-продвижения, разработки стратегии продвижения местных брендов и рекламных кампаний, оценки их эффективности и контроля



Круглый стол по компетенции «Торговое дело»

Тема: Тенденции развития компетенции Торговое дело»





1 – Актуальность



2 – Пробелы



3 – Этапы решения



4 – Итог

Задачи круглого стола:

- Проведение комплексного анализа привлечения работодателей к совместной с колледжем научно-производственной деятельности.
- Выявление проблем в вопросах трудоустройства и адаптации выпускников.
- Разработка механизма взаимодействия колледжа и работодателей в вопросах прохождения практик и трудоустройства выпускников.

Модератор: Иваненкова Т.Е., председатель ИЦК торговых дисциплин.
Ответственные преподаватели: Волосик Л.С., Булакова Е.Е., Булакова Л.С., Савинкина П.А., Смирнова И.В., Лихорад С.И., Трубенева Т.Г., Марченко П.П.
Приветственное слово: заместитель директора по УПР Криворучко Л. А.

Участники: представители компаний оптовой торговой отрасли, выпускники колледжа, студенты выпускных групп, преподаватели торговых дисциплин и мастер производственного обучения.

09.45-10.00 — регистрация участников.

10.00-10.10 - приветственное слово, представление участников.

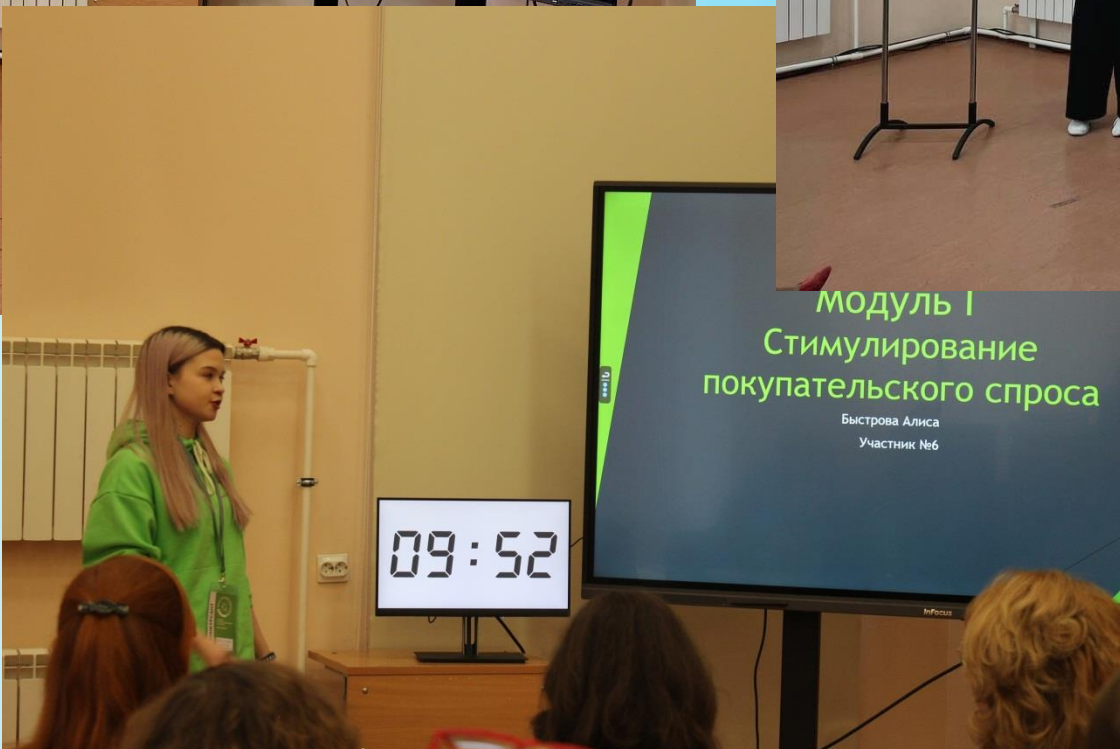
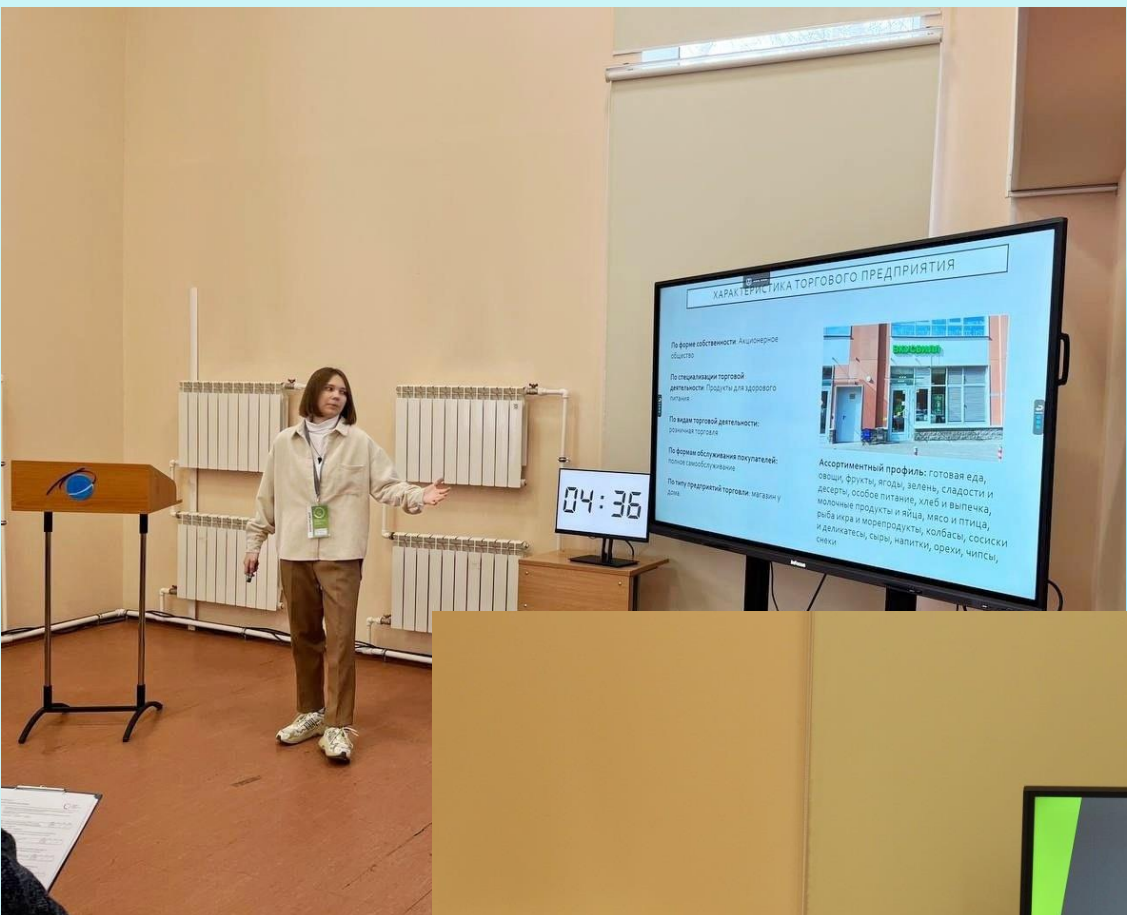
10.10-10.40 - знакомство с торговыми компаниями.

Спикеры:

ООО «Фроузен Фин» - офис — менеджер Белая Анастасия Павловна

Вопросы для обсуждения:

1. Знакомство с торговой компанией.
2. Перспективы торговой отрасли с учетом вызовов времени.
3. Развитие общих и профессиональных компетенций молодых специалистов.
4. Секреты построения карьеры со студенческой скамьи.
5. Формирование мотивации студентов для развития профессиональной карьеры в компаниях торговой отрасли.



Результаты и эффекты



•Для образования:

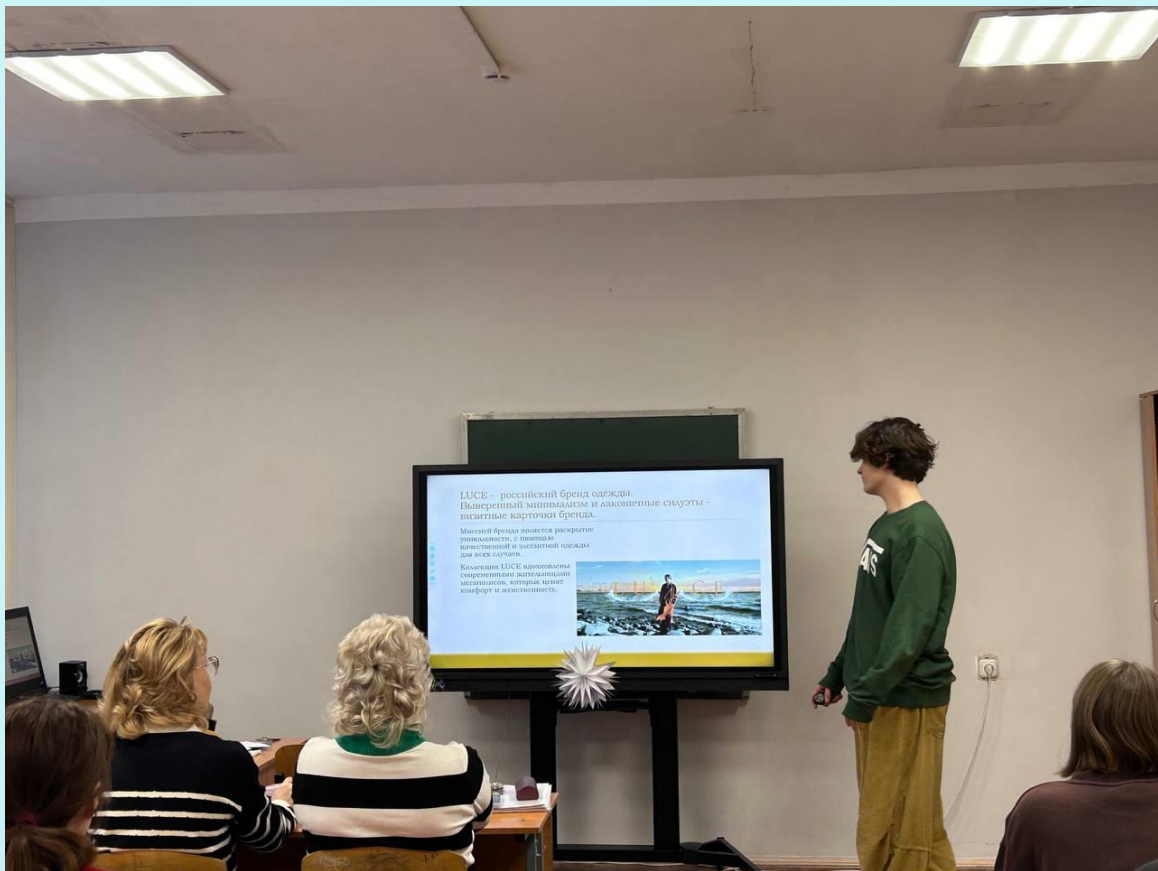
- Готовая модель опережающего обучения.
- Снижение разрыва между образованием и реальным сектором.

•Для бизнеса:

- Выпускники с актуальными навыками.

•Для системы конкурсов:

- Программа как эталон для оценки компетенций.





Открытый диалог: как масштабировать опыт?

- **Вопросы для обсуждения:**
 - Как интегрировать подобные программы в другие регионы/компетенции?
 - Какие механизмы обратной связи от работодателей наиболее эффективны?
 - Как обеспечить гибкость программ под стремительно меняющийся рынок?

Заключение

- «Опережающая подготовка – не случайность, а результат глубокого анализа и сотрудничества с бизнесом. Наш опыт доказал: инвестиции в такие программы окупаются признанием на региональном уровне».
- Призыв к действию:
Предугадывать тренды.
Использовать наработанные методики.
Развивать сетевые проекты с работодателями.

