

Утвержден  
приказом Министерства труда  
и социальной защиты  
Российской Федерации  
от 5 октября 2015 г. N 687н

**ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ СТАНДАРТ**  
**МЕНЕДЖЕР**  
**ПО ПРОДАЖАМ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ СИСТЕМ**

568

Регистрационный  
номер

**I. Общие сведения**

Продажи информационно-коммуникационных (инфокоммуникационных)  
систем и/или их составляющих

06.029

(наименование вида профессиональной деятельности)

Код

Основная цель вида профессиональной деятельности:

Осуществление и координация продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих

Группа занятий:

|      |                                                                      |      |                                 |
|------|----------------------------------------------------------------------|------|---------------------------------|
| 2434 | Специалисты по сбыту информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) | 3322 | Агенты по коммерческим продажам |
| 3339 | Агенты по коммерческим услугам, не входящие в другие группы          | -    | -                               |

(код ОКЗ [1](#))

(наименование)

(код ОКЗ)

(наименование)

Отнесение к видам экономической деятельности:

|       |                                                                                                    |
|-------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 46.51 | Торговля оптовая компьютерами, периферийными устройствами к компьютерам и программным обеспечением |
| 46.52 | Торговля оптовая электронным и телекоммуникационным оборудованием и его запасными частями          |
| 47.19 | Торговля розничная прочая в неспециализированных магазинах                                         |

|         |                                                                                                                       |
|---------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 47.4    | Торговля розничная информационным и коммуникационным оборудованием в специализированных магазинах                     |
| 47.78.9 | Торговля розничная непродовольственными товарами, не включенными в другие группировки, в специализированных магазинах |
| 47.9    | Торговля розничная вне магазинов, палаток, рынков                                                                     |

(код ОКВЭД [≤2>](#))

(наименование вида экономической деятельности)

II. Описание трудовых функций, входящих  
в профессиональный стандарт (функциональная карта вида  
профессиональной деятельности)

| Обобщенные трудовые функции |                                                                                                                                   |                             | Трудовые функции                                                                                                                                                                                           |        |                                                 |
|-----------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|-------------------------------------------------|
| код                         | наименование                                                                                                                      | уровень<br>квалиф<br>икации | наименование                                                                                                                                                                                               | код    | уровень<br>(подуро<br>вень)<br>квалиф<br>икации |
| А                           | Осуществление вспомогательных функций при поиске клиентов, подготовке и продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | 5                           | Работа с системой управления взаимоотношениями с клиентами <a href="#">≤3&gt;</a> при поиске клиентов, подготовке и продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                              | А/01.5 | 5                                               |
|                             |                                                                                                                                   |                             | Составление коммерческих предложений по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих на основе типовых коммерческих предложений                                                               | А/02.5 |                                                 |
|                             |                                                                                                                                   |                             | Документарное сопровождение сделок по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                                                                            | А/03.5 |                                                 |
|                             |                                                                                                                                   |                             | Информирование клиентов о новых поступлениях и об условиях продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                                                       | А/04.5 |                                                 |
| В                           | Продажа типовых решений по инфокоммуникационным системам и/или их составляющим                                                    | 6                           | Поиск потенциальных клиентов на покупку инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                                                                                  | В/01.6 | 6                                               |
|                             |                                                                                                                                   |                             | Подготовка коммерческих предложений, документации для продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих, в том числе для торгов, проводящихся по различной форме, запросов предложений от клиентов | В/02.6 |                                                 |

|   |                                                                                                                                    |   |                                                                                                                                                                  |        |   |
|---|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|---|
|   |                                                                                                                                    |   | Установление и поддержание контактов с существующими клиентами для обсуждения их потребностей в инфокоммуникационных системах и/или их составляющих              | В/03.6 |   |
|   |                                                                                                                                    |   | Контроль комплектации инфокоммуникационных систем и/или их составляющих при продаже и документарное сопровождение                                                | В/04.6 |   |
| С | Продажа нетиповых и комплексных решений по инфокоммуникационным системам и/или их составляющим                                     | 6 | Проведение консультаций по использованию и возможностям инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                        | С/01.6 | 6 |
|   |                                                                                                                                    |   | Контроль всего цикла продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                                                    | С/02.6 |   |
|   |                                                                                                                                    |   | Управление комплексными проектами по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                                   | С/03.6 |   |
|   |                                                                                                                                    |   | Составление аналитических отчетов по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                                  | С/04.6 |   |
| D | Продажа ключевым клиентам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих и управление проектной группой по осуществлению сделки | 7 | Осуществление долгосрочного прогнозирования продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевым клиентам                                           | D/01.7 | 7 |
|   |                                                                                                                                    |   | Разработка комплекса мероприятий по увеличению объема продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевым клиентам                                 | D/02.7 |   |
|   |                                                                                                                                    |   | Управление проектом по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевому клиенту                                                               | D/03.7 |   |
|   |                                                                                                                                    |   | Формирование плановых показателей проектной группе по осуществлению сделки и контроль выполнения планов продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | D/04.7 |   |
|   |                                                                                                                                    |   | Координирование деятельности персонала, занимающегося                                                                                                            | D/05.7 |   |

|   |                                                                                                                                                     |   |                                                                                                                                     |        |   |
|---|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|---|
|   |                                                                                                                                                     |   | продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                                         |        |   |
| Е | Руководство продажами организации, формирование сбытовой политики в части инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                         | 7 | Осуществление долгосрочного прогнозирования продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                | Е/01.7 | 7 |
|   |                                                                                                                                                     |   | Разработка стратегии привлечения клиентов с целью увеличения объемов продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих       | Е/02.7 |   |
|   |                                                                                                                                                     |   | Управление персоналом, занимающимся продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                     | Е/03.7 |   |
| F | Руководство коммерческой деятельностью организации, формирование стратегии организации по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | 8 | Построение системы обучения продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                              | F/01.8 | 8 |
|   |                                                                                                                                                     |   | Измерение результативности, анализ и корректировка работы по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих             | F/02.8 |   |
|   |                                                                                                                                                     |   | Согласование (утверждение) маркетингового плана по продвижению и реализации инфокоммуникационных систем и/или их составляющих       | F/03.8 |   |
|   |                                                                                                                                                     |   | Формирование ценовой политики и стратегии ценообразования организации по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | F/04.8 |   |
|   |                                                                                                                                                     |   | Разработка конкурентной стратегии организации с целью увеличения продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих           | F/05.8 |   |

### III. Характеристика обобщенных трудовых функций

#### 3.1. Обобщенная трудовая функция

|              |                                                                                                                                   |     |   |                      |   |
|--------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|---|----------------------|---|
| Наименование | Осуществление вспомогательных функций при поиске клиентов, подготовке и продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | Код | А | Уровень квалификации | 5 |
|--------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|---|----------------------|---|

Происхождение  
обобщенной трудовой  
функции

|          |   |                              |  |  |
|----------|---|------------------------------|--|--|
| Оригинал | X | Заимствовано<br>из оригинала |  |  |
|----------|---|------------------------------|--|--|

Код  
оригинала

Регистрационный  
номер  
профессионального  
стандарта

|                                                       |                                                                                                                          |
|-------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Возможные<br>наименования<br>должностей,<br>профессий | Помощник менеджера по продажам<br>Ассистент менеджера по продажам<br>Координатор отдела продаж<br>Торговый представитель |
|-------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                                           |                                                                                            |
|-------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|
| Требования к<br>образованию и<br>обучению | Среднее профессиональное образование - программы подготовки<br>специалистов среднего звена |
| Требования к опыту<br>практической работы | -                                                                                          |
| Особые условия<br>допуска к работе        | -                                                                                          |
| Другие<br>характеристики                  | -                                                                                          |

#### Дополнительные характеристики

| Наименование<br>документа        | Код    | Наименование базовой группы, должности<br>(профессии) или специальности |
|----------------------------------|--------|-------------------------------------------------------------------------|
| ОКЗ                              | 3322   | Агенты по коммерческим продажам                                         |
|                                  | 3339   | Агенты по коммерческим услугам, не входящие в<br>другие группы          |
| ЕКС <a href="#">&lt;4&gt;</a>    | -      | Агент коммерческий                                                      |
| ОКПДТР <a href="#">&lt;5&gt;</a> | 20004  | Агент коммерческий                                                      |
| ОКСО <a href="#">&lt;6&gt;</a>   | 080302 | Коммерция (по отраслям)                                                 |
|                                  | 210400 | Телекоммуникации                                                        |
|                                  | 230101 | Вычислительные машины, комплексы, системы и сети                        |

#### 3.1.1. Трудовая функция

Наименование

Работа с системой управления  
взаимоотношениями с клиентами при  
поиске клиентов, подготовке и продаже  
инфокоммуникационных систем и/или

Код

A/01.5

Уровень  
(подуровень)  
квалификации

5

их составляющих

Происхождение  
трудоой функции

Оригинал

X

Заимствовано из  
оригинала

Код  
оригинала

Регистрационный  
номер  
профессионального  
стандарта

|                       |                                                                                                                              |
|-----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Трудовые действия     | Внесение сведений о клиенте в базу данных клиентов                                                                           |
|                       | Формирование отчетов о клиентах при поиске клиентов, подготовке и продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих  |
|                       | Рассылка по базе данных клиентов прайс-листов и информации о продаваемых инфокоммуникационных системах и/или их составляющих |
| Необходимые умения    | Применять средства автоматизации бизнес-процессов при взаимоотношениях с клиентами                                           |
|                       | Работать с системами отчетности организации                                                                                  |
|                       | Вести реестр реквизитов клиентов                                                                                             |
|                       | Работать с компьютерным и офисным оборудованием                                                                              |
| Необходимые знания    | Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение                                       |
|                       | Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования                                                     |
|                       | Методы поиска информации о современных инфокоммуникационных системах и/или их составляющих                                   |
|                       | Методы анализа и обработки полученной информации                                                                             |
|                       | Методы систематизации информации                                                                                             |
|                       | Инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов                                                           |
|                       | Основы информационных технологий применительно к продаваемым инфокоммуникационным системам и/или их составляющим             |
| Другие характеристики | -                                                                                                                            |

### 3.1.2. Трудовая функция

Наименование

Составление коммерческих  
предложений по продаже

Код

A/02.5

Уровень  
(подуровень)

5

инфокоммуникационных систем и/или их составляющих на основе типовых коммерческих предложений

квалификации

Происхождение  
трудовой функции

|          |   |                           |  |  |
|----------|---|---------------------------|--|--|
| Оригинал | X | Заимствовано из оригинала |  |  |
|----------|---|---------------------------|--|--|

Код  
оригинала

Регистрационный  
номер  
профессионального  
стандарта

|                    |                                                                                                                                                |
|--------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Трудовые действия  | Ведение базы данных типовых предложений по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                           |
|                    | Информирование клиентов об условиях продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                  |
|                    | Подготовка коммерческих предложений по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих на основании базы данных типовых предложений  |
|                    | Согласование условий продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих с вышестоящим руководством                                      |
| Необходимые умения | Работать с базой данных типовых предложений по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                       |
|                    | Консультировать клиентов и партнеров по вопросам приобретения и использования (эксплуатации) инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
|                    | Подготавливать коммерческие предложения по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                           |
|                    | Обрабатывать информацию о коммерческих предложениях по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                               |
|                    | Вести учет коммерческих предложений по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                               |
|                    | Работать с компьютерным и офисным оборудованием                                                                                                |
|                    | Вести деловую переписку                                                                                                                        |
|                    | Вести деловые переговоры                                                                                                                       |
| Необходимые знания | Методы систематизации информации                                                                                                               |
|                    | Правила использования программ для подготовки презентаций                                                                                      |
|                    | Программы работы с таблицами и правила их использования                                                                                        |
|                    | Правила работы с базой данных типовых предложений по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                 |

|                       |                                                                                                                                                                        |
|-----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                       | Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования                                                                                               |
|                       | Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции ведущих мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
|                       | Организационная структура организации                                                                                                                                  |
| Другие характеристики | -                                                                                                                                                                      |

### 3.1.3. Трудовая функция

|                                |                                                                                                 |     |                           |                                                   |   |
|--------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|---------------------------|---------------------------------------------------|---|
| Наименование                   | Документарное сопровождение сделок по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | Код | A/03.5                    | Уровень (подуровень) квалификации                 | 5 |
| Происхождение трудовой функции | Оригинал                                                                                        | X   | Заимствовано из оригинала |                                                   |   |
|                                |                                                                                                 |     | Код оригинала             | Регистрационный номер профессионального стандарта |   |

|                    |                                                                                                                                     |
|--------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Трудовые действия  | Проверка оплаты продаваемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                       |
|                    | Составление сопроводительных документов на продаваемые инфокоммуникационные системы и/или их составляющие                           |
|                    | Информирование клиентов об условиях продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                       |
|                    | Информирование клиентов об условиях гарантийного и послегарантийного обслуживания инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Необходимые умения | Оформлять сопроводительные документы на продаваемые инфокоммуникационные системы и/или их составляющие                              |
|                    | Подготавливать коммерческие документы на продажу инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                  |
|                    | Консультировать клиентов и партнеров по вопросам приобретения и обслуживания инфокоммуникационных систем и/или их составляющих      |
|                    | Обрабатывать информацию о сделках по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                      |
|                    | Вести учет сделок по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                      |

|                       |                                                                                                                                          |
|-----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                       | Работать с компьютерным и офисным оборудованием                                                                                          |
| Необходимые знания    | Правила работы в компьютерных программах и базах данных типовых предложений по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
|                       | Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования                                                                 |
|                       | Инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов                                                                       |
|                       | Начальные знания бухгалтерского учета                                                                                                    |
|                       | Основы делопроизводства                                                                                                                  |
|                       | Отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации                                                                       |
| Другие характеристики | -                                                                                                                                        |

#### 3.1.4. Трудовая функция

|              |                                                                                                                      |     |        |                                   |   |
|--------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|--------|-----------------------------------|---|
| Наименование | Информирование клиентов о новых поступлениях и об условиях продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | Код | A/04.5 | Уровень (подуровень) квалификации | 5 |
|--------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|--------|-----------------------------------|---|

|                                |          |   |                           |  |  |
|--------------------------------|----------|---|---------------------------|--|--|
| Происхождение трудовой функции | Оригинал | X | Заимствовано из оригинала |  |  |
|--------------------------------|----------|---|---------------------------|--|--|

Код оригинала      Регистрационный номер профессионального стандарта

|                    |                                                                                                                                                         |
|--------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Трудовые действия  | Подготовка информационных материалов о новых поступлениях и об условиях продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих для рассылки клиентам |
|                    | Информирование клиентов о новой продукции                                                                                                               |
|                    | Информирование клиентов об условиях продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                           |
|                    | Информирование клиентов о маркетинговых мероприятиях организации                                                                                        |
|                    | Сопровождение базы данных клиентов                                                                                                                      |
| Необходимые умения | Применять систему управления взаимоотношениями с клиентами                                                                                              |
|                    | Работать с базой данных типовых предложений по продаже                                                                                                  |

|                       |                                                                                                                                                                |
|-----------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                       | инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                                                                              |
|                       | Консультировать клиентов и партнеров, проводить презентацию продаваемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                      |
|                       | Подготавливать коммерческие предложения на продажу инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                           |
|                       | Обрабатывать информацию о новых поступлениях и об условиях продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                           |
|                       | Вести учетную деятельность по информированию клиентов о новых поступлениях и об условиях продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих             |
|                       | Работать с компьютерным и офисным оборудованием                                                                                                                |
| Необходимые знания    | Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение                                                                         |
|                       | Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования                                                                                       |
|                       | Методы систематизации информации о новых поступлениях и об условиях продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                  |
|                       | Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
|                       | Правила работы с современными средствами информирования клиентов (телефон, факс, сотовая связь, электронная почта)                                             |
| Другие характеристики | -                                                                                                                                                              |

### 3.2. Обобщенная трудовая функция

|                                           |                                                                                |   |                           |               |                                                   |                      |   |
|-------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|---|---------------------------|---------------|---------------------------------------------------|----------------------|---|
| Наименование                              | Продажа типовых решений по инфокоммуникационным системам и/или их составляющим |   |                           | Код           | В                                                 | Уровень квалификации | 6 |
| Происхождение обобщенной трудовой функции | Оригинал                                                                       | X | Заимствовано из оригинала |               |                                                   |                      |   |
|                                           |                                                                                |   |                           | Код оригинала | Регистрационный номер профессионального стандарта |                      |   |
| Возможные                                 | Менеджер по продажам                                                           |   |                           |               |                                                   |                      |   |

|                                    |                                                                                                                                               |
|------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| наименования должностей, профессий | Продавец в области инфокоммуникационных технологий<br>Специалист отдела продаж<br>Менеджер по развитию<br>Менеджер проекта<br>Тендер-менеджер |
|------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                                        |                                                                                                                                                                                                                                 |
|----------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Требования к образованию и обучению    | Высшее образование - бакалавриат<br>или<br>Среднее профессиональное образование - программы подготовки специалистов среднего звена                                                                                              |
|                                        | Дополнительное профессиональное образование - программы повышения квалификации, программы профессиональной переподготовки в области маркетинга, менеджмента, экономики, новых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Требования к опыту практической работы | Не менее шести месяцев работы в сфере продаж высокотехнологичной продукции при среднем профессиональном образовании                                                                                                             |
| Особые условия допуска к работе        | -                                                                                                                                                                                                                               |
| Другие характеристики                  | -                                                                                                                                                                                                                               |

#### Дополнительные характеристики

| Наименование документа | Код    | Наименование базовой группы, должности (профессии) или специальности |
|------------------------|--------|----------------------------------------------------------------------|
| ОКЗ                    | 2434   | Специалисты по сбыту информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) |
| ЕКС                    | -      | Менеджер                                                             |
| ОКПДТР                 | 24057  | Менеджер (в коммерческой деятельности)                               |
| ОКСО                   | 080302 | Коммерция (по отраслям)                                              |
|                        | 080501 | Менеджмент (по отраслям)                                             |
|                        | 210400 | Телекоммуникации                                                     |
|                        | 230101 | Вычислительные машины, комплексы, системы и сети                     |

#### 3.2.1. Трудовая функция

|               |                                                                                           |     |                 |                                   |   |
|---------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|-----|-----------------|-----------------------------------|---|
| Наименование  | Поиск потенциальных клиентов на покупку инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | Код | В/01.6          | Уровень (подуровень) квалификации | 6 |
| Происхождение | Оригинал                                                                                  | X   | Заимствовано из |                                   |   |

трудоустрой функции

|  |           |  |  |
|--|-----------|--|--|
|  | оригинала |  |  |
|--|-----------|--|--|

Код  
оригинала

Регистрационный  
номер  
профессионального  
стандарта

|                    |                                                                                                                                                  |
|--------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Трудовые действия  | Поиск новых клиентов на покупку инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                                |
|                    | Сбор информации о клиенте                                                                                                                        |
|                    | Ведение базы данных клиентов                                                                                                                     |
|                    | Ведение деловой переписки с клиентами и партнерами                                                                                               |
|                    | Информирование клиентов о новых продуктах                                                                                                        |
|                    | Ведение переговоров о продаже и сопровождении инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                  |
|                    | Заключение договоров на продажу и сопровождение инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                |
|                    | Составление плана развития клиента                                                                                                               |
|                    | Развитие взаимоотношений с клиентами для заключения новых договоров на продажу и сопровождение инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
|                    | Ведение учетной документации                                                                                                                     |
| Необходимые умения | Работать с базами данных клиентов / с системой управления взаимоотношениями с клиентами                                                          |
|                    | Работать с большим объемом информации                                                                                                            |
|                    | Устанавливать и удерживать долгосрочные взаимоотношения с клиентами                                                                              |
|                    | Вести деловые переговоры с потенциальными клиентами                                                                                              |
|                    | Проводить презентации продаваемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих для потенциальных клиентов                                   |
|                    | Работать с компьютерным и офисным оборудованием                                                                                                  |
| Необходимые знания | Поисковые компьютерные программы                                                                                                                 |
|                    | Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение                                                           |
|                    | Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования                                                                         |
|                    | Инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов                                                                               |

|                       |                                                                                                                                                                |
|-----------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                       | Модели продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                                                                |
|                       | Основы менеджмента организации                                                                                                                                 |
|                       | Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
|                       | Основы психологии                                                                                                                                              |
|                       | Деловой этикет                                                                                                                                                 |
|                       | Правила ведения деловой переписки                                                                                                                              |
|                       | Правила ведения деловых переговоров                                                                                                                            |
| Другие характеристики | -                                                                                                                                                              |

### 3.2.2. Трудовая функция

|              |                                                                                                                                                                                                            |     |        |                                   |   |
|--------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|--------|-----------------------------------|---|
| Наименование | Подготовка коммерческих предложений, документации для продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих, в том числе для торгов, проводящихся по различной форме, запросов предложений от клиентов | Код | В/02.6 | Уровень (подуровень) квалификации | 6 |
|--------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|--------|-----------------------------------|---|

|                                |          |   |                           |                                                   |  |
|--------------------------------|----------|---|---------------------------|---------------------------------------------------|--|
| Происхождение трудовой функции | Оригинал | X | Заимствовано из оригинала |                                                   |  |
|                                |          |   | Код оригинала             | Регистрационный номер профессионального стандарта |  |

|                   |                                                                                                                         |
|-------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Трудовые действия | Поиск открытых конкурсов, проводящихся по различной форме, на закупку инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
|                   | Анализ конкурсной документации                                                                                          |
|                   | Подбор оборудования согласно техническому заданию                                                                       |
|                   | Подготовка необходимых финансовых документов (банковская гарантия, справки)                                             |
|                   | Подготовка коммерческих предложений по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                        |
|                   | Согласование условий контракта на продажу инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                             |

|                       |                                                                                                                                                                    |
|-----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                       | Подготовка контракта на продажу инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                                                  |
| Необходимые умения    | Работать с базой данных типовых предложений по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                           |
|                       | Работать на тендерных площадках                                                                                                                                    |
|                       | Оформлять тендерную документацию                                                                                                                                   |
|                       | Составлять отчетность по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих, в том числе по конкурсным торгам, аукционам, запросам предложений от клиентов |
|                       | Работать с бухгалтерскими программами                                                                                                                              |
|                       | Составлять и оформлять первичную бухгалтерскую документацию                                                                                                        |
| Необходимые знания    | Способы поиска информации о конкурсных торгах, аукционах, запросах от клиентов                                                                                     |
|                       | Правила оформления первичной бухгалтерской документации                                                                                                            |
|                       | Технические характеристики продаваемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                                           |
|                       | Нормативные акты, регулирующие правила продажи товаров организациям различных форм собственности                                                                   |
|                       | Основные тендерные площадки                                                                                                                                        |
|                       | Состав тендерной документации                                                                                                                                      |
|                       | Методы системного анализа для обоснования коммерческого предложения на продажу инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                   |
|                       | Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих     |
|                       | Основы делопроизводства                                                                                                                                            |
|                       | Правила деловой переписки                                                                                                                                          |
|                       | Отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации                                                                                                 |
| Другие характеристики | -                                                                                                                                                                  |

### 3.2.3. Трудовая функция

|              |                                                                                                                                     |     |        |                                   |   |
|--------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|--------|-----------------------------------|---|
| Наименование | Установление и поддержание контактов с существующими клиентами для обсуждения их потребностей в инфокоммуникационных системах и/или | Код | В/03.6 | Уровень (подуровень) квалификации | 6 |
|--------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|--------|-----------------------------------|---|

их составляющих

Происхождение  
трудоустройства

Оригинал

X

Заимствовано из  
оригиналаКод  
оригиналаРегистрационный  
номер  
профессионального  
стандарта

|                    |                                                                                                                                        |
|--------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Трудовые действия  | Анализ клиентской базы                                                                                                                 |
|                    | Информирование клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых продуктах и специальных предложениях                                     |
|                    | Прогнозирование продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                               |
|                    | Формирование коммерческих предложений для партнеров и клиентов по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих            |
|                    | Проведение конференций и семинаров для существующих и потенциальных клиентов                                                           |
| Необходимые умения | Подготавливать материалы базы данных клиентов к обсуждению потребностей клиентов в инфокоммуникационных системах и/или их составляющих |
|                    | Работать с базой данных типовых решений по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                   |
|                    | Составлять отчетность о потребностях клиентов в инфокоммуникационных системах и/или их составляющих                                    |
|                    | Организовывать и проводить встречи с клиентами и партнерами                                                                            |
|                    | Выявлять потребности клиентов в инфокоммуникационных системах и/или их составляющих                                                    |
|                    | Вести деловые переговоры с клиентами об их потребностях в инфокоммуникационных системах и/или их составляющих                          |
|                    | Оформлять первичную бухгалтерскую документацию с помощью бухгалтерских программ                                                        |
| Необходимые знания | Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение                                                 |
|                    | Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования                                                               |
|                    | Методы поиска информации о потенциальных потребностях в инфокоммуникационных системах и/или их составляющих                            |
|                    | Инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных                                                                                |

|                       |                                                                                                                                                                |
|-----------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                       | материалов                                                                                                                                                     |
|                       | Первичная бухгалтерская документация и правила ее составления и оформления                                                                                     |
|                       | Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
|                       | Правила ведения деловых переговоров                                                                                                                            |
|                       | Правила ведения деловой переписки                                                                                                                              |
|                       | Отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации                                                                                             |
| Другие характеристики | -                                                                                                                                                              |

### 3.2.4. Трудовая функция

|                                |                                                                                                                   |   |                           |                                                   |                                   |   |
|--------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---------------------------|---------------------------------------------------|-----------------------------------|---|
| Наименование                   | Контроль комплектации инфокоммуникационных систем и/или их составляющих при продаже и документарное сопровождение |   | Код                       | В/04.6                                            | Уровень (подуровень) квалификации | 6 |
| Происхождение трудовой функции | Оригинал                                                                                                          | X | Заимствовано из оригинала |                                                   |                                   |   |
|                                |                                                                                                                   |   | Код оригинала             | Регистрационный номер профессионального стандарта |                                   |   |

|                    |                                                                                                                             |
|--------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Трудовые действия  | Контроль отгрузки (поставки) товаров по заключенным договорам по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
|                    | Формирование отгрузочных документов на проданные инфокоммуникационные системы и/или их составляющие                         |
|                    | Проверка соответствия проданных инфокоммуникационных систем и/или их составляющих заявленной спецификации                   |
|                    | Проверка комплектности проданных инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                          |
| Необходимые умения | Составлять отчетность по комплектации проданных инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                           |
|                    | Работать с бухгалтерскими программами                                                                                       |
|                    | Оформлять первичную бухгалтерскую документацию с помощью бухгалтерских программ                                             |

|                       |                                                                                        |
|-----------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|
|                       | Работать с компьютерным и офисным оборудованием                                        |
| Необходимые знания    | Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение |
|                       | Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования               |
|                       | Первичная бухгалтерская документация и правила ее составления и оформления             |
|                       | Инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов                     |
|                       | Отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации                     |
| Другие характеристики | -                                                                                      |

### 3.3. Обобщенная трудовая функция

|              |                                                                                                |     |   |                      |   |
|--------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|---|----------------------|---|
| Наименование | Продажа нетиповых и комплексных решений по инфокоммуникационным системам и/или их составляющим | Код | С | Уровень квалификации | 6 |
|--------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|---|----------------------|---|

|                                           |          |   |                           |  |  |
|-------------------------------------------|----------|---|---------------------------|--|--|
| Происхождение обобщенной трудовой функции | Оригинал | X | Заимствовано из оригинала |  |  |
|-------------------------------------------|----------|---|---------------------------|--|--|

Код оригинала      Регистрационный номер профессионального стандарта

|                                              |                                                                                                                                                                                                                   |
|----------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Возможные наименования должностей, профессий | Менеджер по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих<br>Менеджер по работе с клиентами<br>Ведущий продавец в области инфокоммуникационных систем и/или их составляющих<br>Менеджер ИКТ-проектов |
|----------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|-------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Требования к образованию и обучению | Высшее образование - бакалавриат<br>или<br>Среднее профессиональное образование - программы подготовки специалистов среднего звена<br>Дополнительное профессиональное образование - программы повышения квалификации, программы профессиональной переподготовки в области маркетинга, менеджмента, экономики, новых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Требования к опыту                  | Не менее одного года работы в сфере продаж высокотехнологичной                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |

|                                 |                                                    |
|---------------------------------|----------------------------------------------------|
| практической работы             | продукции при среднем профессиональном образовании |
| Особые условия допуска к работе | -                                                  |
| Другие характеристики           | -                                                  |

#### Дополнительные характеристики

| Наименование документа | Код    | Наименование базовой группы, должности (профессии) или специальности |
|------------------------|--------|----------------------------------------------------------------------|
| ОКЗ                    | 2434   | Специалисты по сбыту информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) |
| ЕКС                    | -      | Менеджер                                                             |
| ОКПДТР                 | 24057с | Менеджер (в коммерческой деятельности)                               |
| ОКСО                   | 080302 | Коммерция (по отраслям)                                              |
|                        | 080501 | Менеджмент (по отраслям)                                             |
|                        | 210400 | Телекоммуникации                                                     |
|                        | 230101 | Вычислительные машины, комплексы, системы и сети                     |

#### 3.3.1. Трудовая функция

|              |                                                                                                           |     |        |                                   |   |
|--------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|--------|-----------------------------------|---|
| Наименование | Проведение консультаций по использованию и возможностям инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | Код | C/01.6 | Уровень (подуровень) квалификации | 6 |
|--------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|--------|-----------------------------------|---|

|                                |          |   |                           |  |  |
|--------------------------------|----------|---|---------------------------|--|--|
| Происхождение трудовой функции | Оригинал | X | Заимствовано из оригинала |  |  |
|--------------------------------|----------|---|---------------------------|--|--|

Код оригинала      Регистрационный номер профессионального стандарта

|                   |                                                                                           |
|-------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|
| Трудовые действия | Проведение презентаций по использованию инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
|                   | Ведение деловой переписки с клиентами и партнерами                                        |
|                   | Ведение деловых переговоров                                                               |
|                   | Консультирование клиентов и партнеров по характеристикам новой продукции                  |
|                   | Консультирование по условиям продажи инфокоммуникационных                                 |

|                       |                                                                                                                                                                          |
|-----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                       | систем и/или их составляющих, ценам, гарантийному и послепродажному обслуживанию                                                                                         |
| Необходимые умения    | Применять системы управления взаимоотношениями с клиентами при подготовке консультаций по использованию и возможностям инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
|                       | Осуществлять поиск информации об условиях использования и возможностях продаваемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                     |
|                       | Обрабатывать информацию об условиях использования и возможностях продаваемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                           |
|                       | Готовить презентации по использованию продаваемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                                      |
|                       | Сопоставлять отечественную и иностранную ИКТ-продукцию                                                                                                                   |
|                       | Производить анализ имеющихся предложений по ИКТ-решениям, в том числе отечественных производителей                                                                       |
|                       | Работать с компьютерным и офисным оборудованием                                                                                                                          |
| Необходимые знания    | Методы поиска информации об условиях использования и возможностях продаваемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                          |
|                       | Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих           |
|                       | Линейка продукции мировых и отечественных производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                               |
|                       | Российские производители инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                                                               |
|                       | Продукция отечественных производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                                                 |
|                       | Российские аналоги зарубежных инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                                                          |
|                       | Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение                                                                                   |
|                       | Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования                                                                                                 |
|                       | Основы инфокоммуникационных технологий                                                                                                                                   |
| Другие характеристики | -                                                                                                                                                                        |

### 3.3.2. Трудовая функция

|              |                                                                               |     |        |                                   |   |
|--------------|-------------------------------------------------------------------------------|-----|--------|-----------------------------------|---|
| Наименование | Контроль всего цикла продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | Код | C/02.6 | Уровень (подуровень) квалификации | 6 |
|--------------|-------------------------------------------------------------------------------|-----|--------|-----------------------------------|---|

|                                |          |   |                           |  |  |
|--------------------------------|----------|---|---------------------------|--|--|
| Происхождение трудовой функции | Оригинал | X | Заимствовано из оригинала |  |  |
|--------------------------------|----------|---|---------------------------|--|--|

Код оригинала      Регистрационный номер профессионального стандарта

|                    |                                                                                                                            |
|--------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Трудовые действия  | Прием входящих обращений от клиентов и партнеров                                                                           |
|                    | Обработка входящих обращений от клиентов и партнеров                                                                       |
|                    | Заключение договоров с партнерами и клиентами по продаже и сопровождению инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
|                    | Ведение договоров с партнерами и клиентами по продаже и сопровождению инфокоммуникационных систем и/или их составляющих    |
|                    | Информирование о поступлении продукции на склад, об отгрузке (поставке) товара                                             |
|                    | Проверка наличия дебиторской задолженности                                                                                 |
|                    | Оформление актов, накладных и счетов-фактур                                                                                |
|                    | Контроль отгрузки (поставки) проданных инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                   |
| Необходимые умения | Работать с базой данных партнеров и клиентов                                                                               |
|                    | Осуществлять поиск информации по клиентам и партнерам                                                                      |
|                    | Вести деловые переговоры                                                                                                   |
|                    | Составлять и вести презентации по продаваемым инфокоммуникационным системам и/или их составляющим                          |
|                    | Проводить демонстрации инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                   |
|                    | Консультировать клиентов и партнеров по продаваемым инфокоммуникационным системам и/или их составляющим                    |
|                    | Вести учетную документацию по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                   |
|                    | Работать со специализированными программами                                                                                |
|                    | Оформлять первичную бухгалтерскую документацию с помощью                                                                   |

|                       |                                                                                                                                                                |
|-----------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                       | бухгалтерских программ                                                                                                                                         |
| Необходимые знания    | Правила работы с системами управления взаимоотношениями с клиентами                                                                                            |
|                       | Инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов                                                                                             |
|                       | Основы бухгалтерского учета, первичная бухгалтерская документация и правила ее составления и оформления                                                        |
|                       | Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение                                                                         |
|                       | Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования                                                                                       |
|                       | Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
|                       | Отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации                                                                                             |
| Другие характеристики | -                                                                                                                                                              |

### 3.3.3. Трудовая функция

|                                |                                                                                                |     |                           |                                                   |   |
|--------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|---------------------------|---------------------------------------------------|---|
| Наименование                   | Управление комплексными проектами по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | Код | C/03.6                    | Уровень (подуровень) квалификации                 | 6 |
| Происхождение трудовой функции | Оригинал                                                                                       | X   | Заимствовано из оригинала |                                                   |   |
|                                |                                                                                                |     | Код оригинала             | Регистрационный номер профессионального стандарта |   |

|                   |                                                                                                                                       |
|-------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Трудовые действия | Составление плана продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                            |
|                   | Привлечение необходимых департаментов в проект по продаже и сопровождению инфокоммуникационных систем и/или их составляющих           |
|                   | Постановка задачи сотрудникам, принимающим участие в комплексном проекте по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
|                   | Контроль исполнения поставленной задачи                                                                                               |

|                       |                                                                                                                                                                |
|-----------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                       | Управление бюджетом комплексного проекта продажи и сопровождения инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                             |
| Необходимые умения    | Осуществлять поиск информации о потенциальных комплексных проектах по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                |
|                       | Вносить изменения в реализуемый комплексный проект по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих исходя из складывающейся ситуации              |
|                       | Обрабатывать и анализировать поступающую информацию о ходе реализации комплексного проекта продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих           |
|                       | Обеспечивать выполнение проекта в срок, в рамках выделенных средств, в соответствии с техническим заданием                                                     |
|                       | Управлять сотрудниками структурных подразделений, вовлеченными в проект по продаже и сопровождению инфокоммуникационных систем и/или их составляющих           |
|                       | Составлять бюджет комплексного проекта продажи и сопровождения инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                               |
|                       | Работать с соответствующим компьютерным и офисным оборудованием                                                                                                |
| Необходимые знания    | Специализированные компьютерные программы по управлению комплексными проектами                                                                                 |
|                       | Основы (принципы) управления проектом                                                                                                                          |
|                       | Основные участники инфокоммуникационного рынка                                                                                                                 |
|                       | Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение                                                                         |
|                       | Основы бухгалтерского учета                                                                                                                                    |
|                       | Правила составления бюджета                                                                                                                                    |
|                       | Основы информационных технологий                                                                                                                               |
|                       | Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
|                       | Отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации                                                                                             |
| Другие характеристики | -                                                                                                                                                              |

### 3.3.4. Трудовая функция

|              |                                                                                                 |     |        |                                   |   |
|--------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|--------|-----------------------------------|---|
| Наименование | Составление аналитических отчетов по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | Код | C/04.6 | Уровень (подуровень) квалификации | 6 |
|--------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|--------|-----------------------------------|---|

|                                |          |   |                           |  |  |
|--------------------------------|----------|---|---------------------------|--|--|
| Происхождение трудовой функции | Оригинал | X | Заимствовано из оригинала |  |  |
|--------------------------------|----------|---|---------------------------|--|--|

Код оригинала      Регистрационный номер профессионального стандарта

|                    |                                                                                                                                                               |
|--------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Трудовые действия  | Сбор информации по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                                                 |
|                    | Обработка информации по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                                            |
|                    | Составление прогнозов по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                                           |
|                    | Составление (подготовка) презентаций о наиболее успешных продажах инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                           |
|                    | Проведение презентаций о наиболее успешных продажах инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                         |
| Необходимые умения | Применять системы управления взаимоотношениями с клиентами при подготовке аналитических отчетов по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
|                    | Осуществлять поиск информации по наиболее удачным продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                  |
|                    | Обрабатывать информацию по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                                         |
|                    | Готовить презентационные материалы                                                                                                                            |
| Необходимые знания | Способы поиска информации по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                                       |
|                    | Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение                                                                        |
|                    | Программы для подготовки презентаций, правила использования и их возможности                                                                                  |
|                    | Менеджмент организации                                                                                                                                        |
|                    | Основы и концепции аналитических отчетов                                                                                                                      |
|                    | Методы прогнозирования                                                                                                                                        |
|                    | Основы инфокоммуникационных технологий                                                                                                                        |

|                       |                                                                                                                                                                |
|-----------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                       | Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Другие характеристики | -                                                                                                                                                              |

### 3.4. Обобщенная трудовая функция

|              |                                                                                                                                    |     |   |                      |   |
|--------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|---|----------------------|---|
| Наименование | Продажа ключевым клиентам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих и управление проектной группой по осуществлению сделки | Код | D | Уровень квалификации | 7 |
|--------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|---|----------------------|---|

|                                           |          |   |                           |  |  |
|-------------------------------------------|----------|---|---------------------------|--|--|
| Происхождение обобщенной трудовой функции | Оригинал | X | Заимствовано из оригинала |  |  |
|-------------------------------------------|----------|---|---------------------------|--|--|

Код оригинала      Регистрационный номер профессионального стандарта

|                                              |                                                                                                                                     |
|----------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Возможные наименования должностей, профессий | Старший менеджер по продажам<br>Ведущий менеджер по продажам<br>Менеджер по работе с ключевыми клиентами<br>Начальник отдела продаж |
|----------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Требования к образованию и обучению    | Высшее образование - специалитет, магистратура<br>Дополнительное профессиональное образование - программы повышения квалификации, программы профессиональной переподготовки в области маркетинга, менеджмента, экономики, новых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Требования к опыту практической работы | Не менее одного года работы в сфере продаж высокотехнологичной продукции                                                                                                                                                                                                          |
| Особые условия допуска к работе        | -                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| Другие характеристики                  | -                                                                                                                                                                                                                                                                                 |

### Дополнительные характеристики

|                        |      |                                                                      |
|------------------------|------|----------------------------------------------------------------------|
| Наименование документа | Код  | Наименование базовой группы, должности (профессии) или специальности |
| ОКЗ                    | 2434 | Специалисты по сбыту информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) |

|        |        |                                                                              |
|--------|--------|------------------------------------------------------------------------------|
| ЕКС    | -      | Менеджер                                                                     |
| ОКПДТР | 24691  | Начальник отдела (на предприятиях, осуществляющих коммерческую деятельность) |
|        | 24057  | Менеджер (в коммерческой деятельности)                                       |
| ОКСО   | 080302 | Коммерция (по отраслям)                                                      |
|        | 080501 | Менеджмент (по отраслям)                                                     |
|        | 210400 | Телекоммуникации                                                             |
|        | 230101 | Вычислительные машины, комплексы, системы и сети                             |

#### 3.4.1. Трудовая функция

|                                |                                                                                                                        |   |                           |               |                                                   |   |
|--------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---------------------------|---------------|---------------------------------------------------|---|
| Наименование                   | Осуществление долгосрочного прогнозирования продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевым клиентам |   | Код                       | D/01.7        | Уровень (подуровень) квалификации                 | 7 |
| Происхождение трудовой функции | Оригинал                                                                                                               | X | Заимствовано из оригинала |               |                                                   |   |
|                                |                                                                                                                        |   |                           | Код оригинала | Регистрационный номер профессионального стандарта |   |

|                    |                                                                                                                                             |
|--------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Трудовые действия  | Поиск информации о рынке инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                                  |
|                    | Анализ поступающей информации о рынке инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                     |
|                    | Анализ рынка продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                                       |
|                    | Описание целевых сегментов рынка инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                          |
|                    | Составление плана развития ключевого клиента                                                                                                |
|                    | Составление прогнозов продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                              |
|                    | Оперативное внесение изменений в существующие планы долгосрочных продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевым клиентам |
| Необходимые умения | Использовать математические методы для анализа продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевым клиентам                   |

|                       |                                                                                                                                                                |
|-----------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                       | Осуществлять поиск информации о потребностях ключевых клиентов в инфокоммуникационных системах и/или их составляющих                                           |
|                       | Оперативно реагировать на изменения на рынке инфокоммуникационных систем и/или их составляющих для корректировки плана продаж ключевым клиентам                |
|                       | Обрабатывать и анализировать поступающую от ключевых клиентов информацию                                                                                       |
|                       | Вести долгосрочные проекты по продажам и сопровождению высокотехнологичной продукции                                                                           |
|                       | Устанавливать долгосрочные взаимоотношения с ключевыми клиентами                                                                                               |
| Необходимые знания    | Основы методов анализа и прогнозирования продаж                                                                                                                |
|                       | Целевые сегменты рынка инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                                                       |
|                       | Методы продаж современных инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                                                    |
|                       | Основы управления проектом                                                                                                                                     |
|                       | Основы менеджмента организации                                                                                                                                 |
|                       | Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение                                                                         |
|                       | Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
|                       | Отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации                                                                                             |
| Другие характеристики | -                                                                                                                                                              |

#### 3.4.2. Трудовая функция

|              |                                                                                                                                  |     |        |                                   |   |
|--------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|--------|-----------------------------------|---|
| Наименование | Разработка комплекса мероприятий по увеличению объема продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевым клиентам | Код | D/02.7 | Уровень (подуровень) квалификации | 7 |
|--------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|--------|-----------------------------------|---|

|                                |          |   |                           |  |  |
|--------------------------------|----------|---|---------------------------|--|--|
| Происхождение трудовой функции | Оригинал | X | Заимствовано из оригинала |  |  |
|--------------------------------|----------|---|---------------------------|--|--|

Код оригинала      Регистрационный номер профессионального

|                    |                                                                                                                                                |
|--------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Трудовые действия  | Подбор квалифицированного персонала, занимающегося продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевым клиентам               |
|                    | Управление рабочим временем персонала, занимающегося продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевым клиентам             |
|                    | Создание системы мотивации сотрудников, занимающихся продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевым клиентам             |
|                    | Составление аналитических отчетов по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевым клиентам                              |
|                    | Разработка маркетинговой стратегии по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевым клиентам и их сопровождению          |
|                    | Контроль выполнения плана продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевым клиентам                                           |
| Необходимые умения | Повышать уровень знаний и квалификацию сотрудников, занимающихся продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевым клиентам |
|                    | Мотивировать сотрудников на увеличение продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                |
|                    | Анализировать информацию о складывающейся ситуации с продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                               |
|                    | Объективно оценивать ситуацию и принимать решение                                                                                              |
| Необходимые знания | Мировые практики наиболее успешных продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                    |
|                    | Системы материального и нематериального стимулирования специалистов по продажам                                                                |
|                    | Прогноз потенциальных потребностей ключевых клиентов в инфокоммуникационных системах и/или их составляющих                                     |
|                    | Основы маркетинга                                                                                                                              |
|                    | Основы менеджмента организации                                                                                                                 |
|                    | Основы делопроизводства                                                                                                                        |
|                    | Основы ведения деловой переписки                                                                                                               |
|                    | Основы ведения деловых переговоров                                                                                                             |
|                    | Правила работы в соответствующих компьютерных программах и                                                                                     |

|                       |                                                                                                                                                                |
|-----------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                       | базах данных, их назначение                                                                                                                                    |
|                       | Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
|                       | Отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации                                                                                             |
| Другие характеристики | -                                                                                                                                                              |

### 3.4.3. Трудовая функция

|              |                                                                                                    |     |        |                                   |   |
|--------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|--------|-----------------------------------|---|
| Наименование | Управление проектом по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевому клиенту | Код | D/03.7 | Уровень (подуровень) квалификации | 7 |
|--------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|--------|-----------------------------------|---|

|                                |          |   |                           |  |  |
|--------------------------------|----------|---|---------------------------|--|--|
| Происхождение трудовой функции | Оригинал | X | Заимствовано из оригинала |  |  |
|--------------------------------|----------|---|---------------------------|--|--|

Код оригинала      Регистрационный номер профессионального стандарта

|                    |                                                                                                                                                                |
|--------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Трудовые действия  | Составление плана продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевому клиенту                                                                   |
|                    | Привлечение необходимых структурных подразделений в проект продажи и сопровождения инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                           |
|                    | Постановка задач участникам проекта продажи и сопровождения инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                  |
|                    | Контроль исполнения поставленных задач участниками проекта продажи и сопровождения инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                           |
|                    | Управление бюджетом проекта продажи и сопровождения инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                          |
|                    | Осуществление контроля сроков и результатов выполнения работ по реализации проекта продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевому клиенту |
| Необходимые умения | Составлять планы продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                                                      |
|                    | Распределять задания участникам проекта продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевому клиенту                                            |

|                       |                                                                                                                                            |
|-----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                       | Составлять бюджет проекта продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевому клиенту                                      |
|                       | Производить анализ выполнения работ персоналом, занимающимся продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевым клиентам |
|                       | Обеспечивать выполнение проекта в срок, в рамках выделенных средств, в соответствии с техническим заданием                                 |
| Необходимые знания    | Методологии управления проектом                                                                                                            |
|                       | Основы менеджмента продаж                                                                                                                  |
|                       | Основы маркетинга                                                                                                                          |
|                       | Методы контроля персонала, занимающегося продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевым клиентам                     |
|                       | Основы бухгалтерского учета                                                                                                                |
|                       | Основы делопроизводства                                                                                                                    |
|                       | Основы ведения деловых переговоров                                                                                                         |
|                       | Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение                                                     |
|                       | Основы инфокоммуникационных технологий                                                                                                     |
|                       | Отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации                                                                         |
| Другие характеристики | -                                                                                                                                          |

#### 3.4.4. Трудовая функция

|                                |                                                                                                                                                                  |   |                           |                                                   |                                   |   |
|--------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---------------------------|---------------------------------------------------|-----------------------------------|---|
| Наименование                   | Формирование плановых показателей проектной группе по осуществлению сделки и контроль выполнения планов продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |   | Код                       | D/04.7                                            | Уровень (подуровень) квалификации | 7 |
| Происхождение трудовой функции | Оригинал                                                                                                                                                         | X | Заимствовано из оригинала |                                                   |                                   |   |
|                                |                                                                                                                                                                  |   | Код оригинала             | Регистрационный номер профессионального стандарта |                                   |   |
| Трудовые действия              | Формирование аналитических отчетов                                                                                                                               |   | по                        | продажам                                          |                                   |   |

|                       |                                                                                                                                                                          |
|-----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                       | инфокоммуникационных систем и/или их составляющих, по прибылям и убыткам                                                                                                 |
|                       | Разработка стоимостных плановых показателей                                                                                                                              |
|                       | Разработка натуральных плановых показателей                                                                                                                              |
|                       | Согласование плановых показателей по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих, по норме прибыли                                                        |
|                       | Контроль выполнения плана продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                                                       |
| Необходимые умения    | Планировать показатели продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                                                          |
|                       | Повышать уровень знаний и квалификацию сотрудников, входящих в состав проектной группы осуществления сделки по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
|                       | Анализировать информацию о плановых показателях проектной группы осуществления сделки по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                       |
|                       | Объективно оценивать ситуацию и принимать решение о ходе выполнения плановых показателей членами проектной группы                                                        |
| Необходимые знания    | Существующие системы планирования продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                                               |
|                       | Совокупность формальных и неформальных плановых показателей объемов продаж                                                                                               |
|                       | Критерии оценки объемов продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                                                         |
|                       | Основы маркетинга                                                                                                                                                        |
|                       | Основы менеджмента продаж                                                                                                                                                |
|                       | Основы бухгалтерского учета                                                                                                                                              |
|                       | Основы делопроизводства                                                                                                                                                  |
|                       | Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение                                                                                   |
| Другие характеристики | Отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации                                                                                                       |
|                       | -                                                                                                                                                                        |

#### 3.4.5. Трудовая функция

Наименование

Координирование деятельности

Код

D/05.7

Уровень

7

персонала, занимающегося продажами  
инфокоммуникационных систем и/или  
их составляющих

(подуровень)  
квалификации

Происхождение  
трудовой функции

|          |   |                           |  |  |
|----------|---|---------------------------|--|--|
| Оригинал | X | Заимствовано из оригинала |  |  |
|----------|---|---------------------------|--|--|

Код  
оригинала

Регистрационный  
номер  
профессионального  
стандарта

|                    |                                                                                                                                                                   |
|--------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Трудовые действия  | Составление аналитических отчетов о деятельности персонала, занимающегося продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                             |
|                    | Управление рабочим временем персонала, занимающегося продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                  |
|                    | Контроль выполнения плана продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                                                |
|                    | Подбор персонала, занимающегося продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                                       |
| Необходимые умения | Анализировать материалы о деятельности персонала, занимающегося продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих, для подготовки аналитических отчетов |
|                    | Повышать уровень знаний и квалификацию сотрудников, занимающихся продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                      |
|                    | Оценивать качество выполнения работ персоналом                                                                                                                    |
|                    | Анализировать информацию о деятельности персонала, занимающегося продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                      |
|                    | Объективно оценивать ситуацию и принимать решения о деятельности персонала, занимающегося продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих             |
| Необходимые знания | Трудовое законодательство Российской Федерации                                                                                                                    |
|                    | Приказы, распоряжения и внутренние инструкции организации                                                                                                         |
|                    | Основы деловой этики                                                                                                                                              |
|                    | Основы маркетинга                                                                                                                                                 |
|                    | Основы менеджмента продаж                                                                                                                                         |
|                    | Основы делопроизводства                                                                                                                                           |
|                    | Правила работы в соответствующих компьютерных программах и                                                                                                        |

|                       |                             |
|-----------------------|-----------------------------|
|                       | базах данных, их назначение |
| Другие характеристики | -                           |

### 3.5. Обобщенная трудовая функция

|              |                                                                                                                             |     |   |                      |   |
|--------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|---|----------------------|---|
| Наименование | Руководство продажами организации, формирование сбытовой политики в части инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | Код | Е | Уровень квалификации | 7 |
|--------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|---|----------------------|---|

|                                           |          |   |                           |  |  |
|-------------------------------------------|----------|---|---------------------------|--|--|
| Происхождение обобщенной трудовой функции | Оригинал | X | Заимствовано из оригинала |  |  |
|-------------------------------------------|----------|---|---------------------------|--|--|

Код оригинала      Регистрационный номер профессионального стандарта

|                                              |                                                 |
|----------------------------------------------|-------------------------------------------------|
| Возможные наименования должностей, профессий | Начальник отдела продаж<br>Директор по продажам |
|----------------------------------------------|-------------------------------------------------|

|                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Требования к образованию и обучению    | Высшее образование - специалитет, магистратура<br>Дополнительное профессиональное образование - программы повышения квалификации, программы профессиональной переподготовки в области маркетинга, менеджмента, экономики, новых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Требования к опыту практической работы | Не менее двух лет работы в сфере продаж высокотехнологичной продукции                                                                                                                                                                                                             |
| Особые условия допуска к работе        | -                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| Другие характеристики                  | -                                                                                                                                                                                                                                                                                 |

### Дополнительные характеристики

| Наименование документа | Код  | Наименование базовой группы, должности (профессии) или специальности |
|------------------------|------|----------------------------------------------------------------------|
| ОКЗ                    | 2434 | Специалисты по сбыту информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) |
| ЕКС                    | -    | Менеджер                                                             |

|        |        |                                                                              |
|--------|--------|------------------------------------------------------------------------------|
| ОКПДТР | 24691  | Начальник отдела (на предприятиях, осуществляющих коммерческую деятельность) |
| ОКСО   | 080302 | Коммерция (по отраслям)                                                      |
|        | 080501 | Менеджмент (по отраслям)                                                     |
|        | 080507 | Менеджмент организации                                                       |
|        | 210400 | Телекоммуникации                                                             |
|        | 230101 | Вычислительные машины, комплексы, системы и сети                             |

### 3.5.1. Трудовая функция

|                                |                                                                                                      |   |                           |               |                                                   |   |
|--------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---------------------------|---------------|---------------------------------------------------|---|
| Наименование                   | Осуществление долгосрочного прогнозирования продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |   | Код                       | E/01.7        | Уровень (подуровень) квалификации                 | 7 |
| Происхождение трудовой функции | Оригинал                                                                                             | X | Заимствовано из оригинала |               |                                                   |   |
|                                |                                                                                                      |   |                           | Код оригинала | Регистрационный номер профессионального стандарта |   |

|                    |                                                                                                                                                                   |
|--------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Трудовые действия  | Анализ лучших практик продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                                                    |
|                    | Поиск информации по инновационным и конкурентным инфокоммуникационным системам и/или их составляющим                                                              |
|                    | Анализ экономической информации по инновационным и конкурентным инфокоммуникационным системам и/или их составляющим                                               |
|                    | Составление аналитических отчетов по развитию политики продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                   |
|                    | Ведение учетной документации                                                                                                                                      |
| Необходимые умения | Использовать системный подход для анализа продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                                |
|                    | Составлять аналитические отчеты реализации прогнозных показателей по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                   |
|                    | Использовать компьютерные поисковые системы для поиска необходимой информации по инновационным и конкурентным инфокоммуникационным системам и/или их составляющим |

|                       |                                                                                                                                                                |
|-----------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                       | Обрабатывать информацию о современных инновационных и конкурентных инфокоммуникационных системах и/или их составляющих                                         |
| Необходимые знания    | Международный опыт наиболее успешных продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                                  |
|                       | Правила и порядок составления аналитических отчетов в соответствии с действующими правилами организации                                                        |
|                       | Основы методов анализа и прогнозирования продаж                                                                                                                |
|                       | Основы маркетинга                                                                                                                                              |
|                       | Основы менеджмента продаж                                                                                                                                      |
|                       | Основы делопроизводства                                                                                                                                        |
|                       | Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение                                                                         |
|                       | Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Другие характеристики | -                                                                                                                                                              |

### 3.5.2. Трудовая функция

|                                |                                                                                                                               |   |                           |               |                                                   |   |
|--------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---------------------------|---------------|---------------------------------------------------|---|
| Наименование                   | Разработка стратегии привлечения клиентов с целью увеличения объемов продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |   | Код                       | E/02.7        | Уровень (подуровень) квалификации                 | 7 |
| Происхождение трудовой функции | Оригинал                                                                                                                      | X | Заимствовано из оригинала |               |                                                   |   |
|                                |                                                                                                                               |   |                           | Код оригинала | Регистрационный номер профессионального стандарта |   |

|                   |                                                                                                                               |
|-------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Трудовые действия | Составление аналитических отчетов по состоянию и развитию мирового рынка инфокоммуникационных систем и/или их составляющих    |
|                   | Составление аналитических отчетов по состоянию и развитию российского рынка инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
|                   | Анализ конкурентного положения и доли рынка, занимаемого продаваемыми инфокоммуникационными системами и/или их составляющими  |

|                    |                                                                                                                                                                |
|--------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                    | Анализ бухгалтерской отчетности по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                                  |
|                    | Анализ финансовой отчетности по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                                     |
|                    | Составление плана действий по привлечению клиентов с целью увеличения объемов продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих на краткосрочный период |
|                    | Составление плана действий по привлечению клиентов с целью увеличения объемов продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих на среднесрочный период |
|                    | Составление плана действий по привлечению клиентов с целью увеличения объемов продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих на долгосрочный период  |
| Необходимые умения | Анализировать лучшие практики продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                                         |
|                    | Обрабатывать информацию о состоянии и развитии мирового и российского рынков инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                 |
|                    | Осуществлять поиск информации о лучших стратегиях привлечения клиентов                                                                                         |
|                    | Получать из показателей бухгалтерской отчетности данные, необходимые для разработки стратегии привлечения клиентов                                             |
|                    | Получать из показателей финансовой отчетности данные, необходимые для разработки стратегии привлечения клиентов                                                |
|                    | Систематизировать информацию в условиях неопределенности исходных данных                                                                                       |
| Необходимые знания | Существующие стратегии и практики привлечения клиентов                                                                                                         |
|                    | Целевые группы клиентов по типам и видам продаваемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                         |
|                    | Теория маркетинга                                                                                                                                              |
|                    | Теория менеджмента продаж                                                                                                                                      |
|                    | Принципы конкурентоспособного ценообразования                                                                                                                  |
|                    | Правила и порядок участия в конкурсах, проводящихся по различной форме, на закупку инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                           |
|                    | Состав конкурсной документации                                                                                                                                 |
|                    | Основные правила и положения по ведению бухгалтерского учета                                                                                                   |
|                    | Правила оформления финансовых документов                                                                                                                       |

|                       |                                                                                                                                                                |
|-----------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                       | Правила оформления бухгалтерских документов                                                                                                                    |
|                       | Основные формулы расчета показателей финансовой деятельности организации                                                                                       |
|                       | Положения налогового и гражданского законодательства в пределах своей компетенции                                                                              |
|                       | Положение и доля рынка, занимаемого продаваемыми инфокоммуникационными системами и/или их составляющими                                                        |
|                       | Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение                                                                         |
|                       | Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Другие характеристики | -                                                                                                                                                              |

### 3.5.3. Трудовая функция

|              |                                                                                                 |     |        |                                   |   |
|--------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|--------|-----------------------------------|---|
| Наименование | Управление персоналом, занимающимся продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | Код | E/03.7 | Уровень (подуровень) квалификации | 7 |
|--------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|--------|-----------------------------------|---|

|                                |          |   |                           |  |  |
|--------------------------------|----------|---|---------------------------|--|--|
| Происхождение трудовой функции | Оригинал | X | Заимствовано из оригинала |  |  |
|--------------------------------|----------|---|---------------------------|--|--|

Код оригинала      Регистрационный номер профессионального стандарта

|                    |                                                                                                                              |
|--------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Трудовые действия  | Постановка задач персоналу, занимающемуся продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                        |
|                    | Распределение обязанностей среди персонала, занимающегося продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих        |
|                    | Планирование рабочего графика персонала, занимающегося продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих           |
|                    | Координация деятельности персонала, занимающегося продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                |
|                    | Контроль сроков и результатов выполнения работ                                                                               |
| Необходимые умения | Руководить группой сотрудников, занимающихся продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                     |
|                    | Правильно распределять задания между сотрудниками, занимающимися продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |

|                       |                                                                                                                                                                |
|-----------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                       | их составляющих                                                                                                                                                |
|                       | Определять цели и приоритеты поставленных персоналу задач                                                                                                      |
|                       | Систематизировать контроль выполнения поставленных задач                                                                                                       |
|                       | Создавать мотивации персонала, занимающегося продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                       |
|                       | Оценивать ситуацию и принимать решения в условиях неопределенности исходных данных                                                                             |
|                       | Анализировать экономическую информацию                                                                                                                         |
| Необходимые знания    | Трудовое законодательство Российской Федерации                                                                                                                 |
|                       | Способы поддержки и мотивации сотрудников, занимающихся продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                            |
|                       | Основы деловой этики                                                                                                                                           |
|                       | Основы маркетинга                                                                                                                                              |
|                       | Методы управления персоналом                                                                                                                                   |
|                       | Основы менеджмента продаж                                                                                                                                      |
|                       | Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение                                                                         |
|                       | Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
|                       | Отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации                                                                                             |
| Другие характеристики | -                                                                                                                                                              |

### 3.6. Обобщенная трудовая функция

|              |                                                                                                                                                     |     |   |                      |   |
|--------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|---|----------------------|---|
| Наименование | Руководство коммерческой деятельностью организации, формирование стратегии организации по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | Код | F | Уровень квалификации | 8 |
|--------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|---|----------------------|---|

|                                           |          |   |                           |  |  |
|-------------------------------------------|----------|---|---------------------------|--|--|
| Происхождение обобщенной трудовой функции | Оригинал | X | Заимствовано из оригинала |  |  |
|-------------------------------------------|----------|---|---------------------------|--|--|

Код оригинала      Регистрационный номер профессионального стандарта

|                                              |                                                                             |
|----------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|
| Возможные наименования должностей, профессий | Директор по продажам<br>Коммерческий директор<br>Вице-президент по продажам |
|----------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|

|                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Требования к образованию и обучению    | Высшее образование - специалитет, магистратура<br>Дополнительное профессиональное образование - программы повышения квалификации, программы профессиональной переподготовки в области маркетинга, менеджмента, экономики, новых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Требования к опыту практической работы | Не менее трех лет работы в сфере продаж высокотехнологичной продукции                                                                                                                                                                                                             |
| Особые условия допуска к работе        | -                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| Другие характеристики                  | -                                                                                                                                                                                                                                                                                 |

#### Дополнительные характеристики

| Наименование документа | Код    | Наименование базовой группы, должности (профессии) или специальности |
|------------------------|--------|----------------------------------------------------------------------|
| ОКЗ                    | 2434   | Специалисты по сбыту информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) |
| ЕКС                    | -      | Менеджер                                                             |
| ОКПДТР                 | 21407  | Директор коммерческий                                                |
| ОКСО                   | 080302 | Коммерция (по отраслям)                                              |
|                        | 080501 | Менеджмент (по отраслям)                                             |
|                        | 080507 | Менеджмент организации                                               |
|                        | 210400 | Телекоммуникации                                                     |
|                        | 230101 | Вычислительные машины, комплексы, системы и сети                     |

#### 3.6.1. Трудовая функция

|              |                                                                                        |     |        |                                   |   |
|--------------|----------------------------------------------------------------------------------------|-----|--------|-----------------------------------|---|
| Наименование | Построение системы обучения продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | Код | F/01.8 | Уровень (подуровень) квалификации | 8 |
|--------------|----------------------------------------------------------------------------------------|-----|--------|-----------------------------------|---|

|                                |          |   |                           |  |  |
|--------------------------------|----------|---|---------------------------|--|--|
| Происхождение трудовой функции | Оригинал | X | Заимствовано из оригинала |  |  |
|--------------------------------|----------|---|---------------------------|--|--|

Код Регистрационный

|                    |                                                                                                                                            |
|--------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Трудовые действия  | Анализ лучших практик продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                             |
|                    | Адаптация сценария продаж к целевым группам клиентов                                                                                       |
|                    | Разработка системы нематериальной мотивации обучения сотрудников, участвующих в продажах инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
|                    | Разработка системы материальной мотивации обучения сотрудников, участвующих в продажах инфокоммуникационных систем и/или их составляющих   |
|                    | Утверждение систем мотивации обучения сотрудников, участвующих в продажах инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                |
|                    | Разработка плана обучения сотрудников, занимающихся продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                            |
| Необходимые умения | Описывать целевые сегменты мотивации сотрудников, участвующих в продажах и сопровождении инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
|                    | Разрабатывать программу подготовки, основанную на обобщенных знаниях организации                                                           |
|                    | Подбирать преподавательский состав                                                                                                         |
|                    | Мотивировать преподавательский состав и обучаемых сотрудников                                                                              |
|                    | Разрабатывать программы обучения персонала в соответствии с текущими потребностями и планом обучения                                       |
|                    | Разрабатывать процедуры, методики и точки контроля оценки эффективности обучения                                                           |
|                    | Контролировать результаты обучения сотрудников продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                  |
|                    | Вести деловую переписку с клиентами и партнерами                                                                                           |
|                    | Вести деловые переговоры                                                                                                                   |
| Необходимые знания | Модульная система обучения и развития специалистов по продажам и сопровождению инфокоммуникационных систем и/или их составляющих           |
|                    | Современные практики мотивации сотрудников                                                                                                 |
|                    | Современные практики мотивации преподавателей                                                                                              |
|                    | Теория маркетинга                                                                                                                          |

|                       |                                                                                                                                                                |
|-----------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                       | Теория экономики труда                                                                                                                                         |
|                       | Методы управления персоналом                                                                                                                                   |
|                       | Теория менеджмента                                                                                                                                             |
|                       | Основы делопроизводства                                                                                                                                        |
|                       | Отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации                                                                                             |
|                       | Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Другие характеристики | -                                                                                                                                                              |

### 3.6.2. Трудовая функция

|                                |                                                                                                                         |   |                           |               |                                                   |   |
|--------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---------------------------|---------------|---------------------------------------------------|---|
| Наименование                   | Измерение результативности, анализ и корректировка работы по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |   | Код                       | F/02.8        | Уровень (подуровень) квалификации                 | 8 |
| Происхождение трудовой функции | Оригинал                                                                                                                | X | Заимствовано из оригинала |               |                                                   |   |
|                                |                                                                                                                         |   |                           | Код оригинала | Регистрационный номер профессионального стандарта |   |

|                    |                                                                                                              |
|--------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Трудовые действия  | Контроль сроков и результатов выполнения задач по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
|                    | Оценка перспективности клиентов                                                                              |
|                    | Уточнение плана работы по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                         |
| Необходимые умения | Производить анализ собранной информации о клиентах                                                           |
|                    | Производить анализ продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                  |
|                    | Общаться с клиентами и понимать их запросы                                                                   |
| Необходимые знания | Модели продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                              |
|                    | Основы методов прогнозирования продаж                                                                        |
|                    | Теория менеджмента                                                                                           |

|                       |                                                                                                                                                                |
|-----------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                       | Теория маркетинга                                                                                                                                              |
|                       | Отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации                                                                                             |
|                       | Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение                                                                         |
|                       | Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Другие характеристики | -                                                                                                                                                              |

### 3.6.3. Трудовая функция

|              |                                                                                                                               |     |        |                                   |   |
|--------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|--------|-----------------------------------|---|
| Наименование | Согласование (утверждение) маркетингового плана по продвижению и реализации инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | Код | F/03.8 | Уровень (подуровень) квалификации | 8 |
|--------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|--------|-----------------------------------|---|

|                                |          |   |                           |  |  |
|--------------------------------|----------|---|---------------------------|--|--|
| Происхождение трудовой функции | Оригинал | X | Заимствовано из оригинала |  |  |
|--------------------------------|----------|---|---------------------------|--|--|

Код оригинала      Регистрационный номер профессионального стандарта

|                    |                                                                                                                           |
|--------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Трудовые действия  | Утверждение бюджетных расходов организации на продвижение и продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих     |
|                    | Утверждение маркетинговой стратегии и плана по продвижению и реализации инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
|                    | Формирование позиционирования организации на рынке продаваемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих          |
| Необходимые умения | Анализировать лучшие практики продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                    |
|                    | Подготавливать коммерческие предложения на продажу и сопровождение инфокоммуникационных систем и/или их составляющих      |
|                    | Анализировать бухгалтерскую отчетность                                                                                    |
|                    | Анализировать финансовую отчетность                                                                                       |
|                    | Проводить презентации инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                   |

|                       |                                                                                                                                                                |
|-----------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Необходимые знания    | Основы стратегического менеджмента                                                                                                                             |
|                       | Основные нормативные акты в области регулирования коммерческой деятельности                                                                                    |
|                       | Трудовое законодательство Российской Федерации                                                                                                                 |
|                       | Основы бухгалтерского учета                                                                                                                                    |
|                       | Правила оформления финансовых документов                                                                                                                       |
|                       | Основы делопроизводства                                                                                                                                        |
|                       | Отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации                                                                                             |
|                       | Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение                                                                         |
|                       | Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Другие характеристики | -                                                                                                                                                              |

#### 3.6.4. Трудовая функция

|                                                                                       |                                                                                                                                     |     |                           |                                   |   |
|---------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|---------------------------|-----------------------------------|---|
| Наименование                                                                          | Формирование ценовой политики и стратегии ценообразования организации по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | Код | F/04.8                    | Уровень (подуровень) квалификации | 8 |
| Происхождение трудовой функции                                                        | Оригинал                                                                                                                            | X   | Заимствовано из оригинала |                                   |   |
| <div>Код оригинала</div> <div>Регистрационный номер профессионального стандарта</div> |                                                                                                                                     |     |                           |                                   |   |

|                   |                                                                                                                                    |
|-------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Трудовые действия | Утверждение бюджетных расходов организации на осуществление и координацию продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
|                   | Проведение конкурентного анализа мирового и российского рынков инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                   |
|                   | Анализ затрат организации на продвижение и стимулирование спроса на продаваемые инфокоммуникационные системы и/или их составляющие |
|                   | Создание аналитического отчета о рентабельности продаваемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                      |

|                       |                                                                                                                                                                |
|-----------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                       | Выработка алгоритма определения конечной цены продаваемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                    |
|                       | Формирование прайс-листа организации                                                                                                                           |
|                       | Формирование системы стимулирующих скидок                                                                                                                      |
| Необходимые умения    | Анализировать рынок предложений и спроса инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                                     |
|                       | Анализировать лучшие практики продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                                         |
|                       | Анализировать бухгалтерскую отчетность                                                                                                                         |
|                       | Анализировать финансовую отчетность                                                                                                                            |
|                       | Составлять бюджет на осуществление и координацию продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                      |
|                       | Проводить презентации по использованию продаваемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                           |
|                       | Готовить материалы для аналитических отчетов                                                                                                                   |
| Необходимые знания    | Основы стратегического менеджмента                                                                                                                             |
|                       | Основные нормативные акты в области регулирования коммерческой деятельности                                                                                    |
|                       | Основы теории ценообразования                                                                                                                                  |
|                       | Основы бухгалтерского учета                                                                                                                                    |
|                       | Основы делопроизводства                                                                                                                                        |
|                       | Правила оформления финансовых документов                                                                                                                       |
|                       | Положения налогового и гражданского законодательства в пределах своей компетенции                                                                              |
|                       | Отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации                                                                                             |
|                       | Состояние современного мирового и отечественного рынков спроса и предложений инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                 |
|                       | Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение                                                                         |
|                       | Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Другие характеристики | -                                                                                                                                                              |

### 3.6.5. Трудовая функция

|                                |                                                                                                                           |   |                           |               |                                                   |   |
|--------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---------------------------|---------------|---------------------------------------------------|---|
| Наименование                   | Разработка конкурентной стратегии организации с целью увеличения продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |   | Код                       | F/05.8        | Уровень (подуровень) квалификации                 | 8 |
| Происхождение трудовой функции | Оригинал                                                                                                                  | X | Заимствовано из оригинала |               |                                                   |   |
|                                |                                                                                                                           |   |                           | Код оригинала | Регистрационный номер профессионального стандарта |   |

|                    |                                                                                                                                                                |
|--------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Трудовые действия  | Определение конкурентных преимуществ продаваемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                                             |
|                    | Определение рыночных барьеров                                                                                                                                  |
|                    | Определение стоимости бренда                                                                                                                                   |
|                    | Разработка стратегического плана действий                                                                                                                      |
|                    | Разработка плана создания принципиально новых рынков и рыночных ниш                                                                                            |
| Необходимые умения | Производить SWOT-анализ <a href="#">&lt;7&gt;</a> и анализ угрозы появления новых игроков и продуктов-заменителей                                              |
|                    | Выбирать и применять эталонные конкурентные стратегии                                                                                                          |
|                    | Работать с информацией в условиях ее недостаточности, избыточности, недостоверности, фрагментарности                                                           |
| Необходимые знания | Состояние современного мирового и отечественного рынков спроса и предложений инфокоммуникационных систем и/или их составляющих                                 |
|                    | Текущие международные и внутренние нормативные акты в области регулирования торговли инфокоммуникационными системами и/или их составляющими                    |
|                    | Основные теории и концепции стратегического планирования                                                                                                       |
|                    | Основные виды конкурентной борьбы                                                                                                                              |
|                    | Основы макроэкономики                                                                                                                                          |
|                    | Отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации                                                                                             |
|                    | Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |

|                       |   |
|-----------------------|---|
| Другие характеристики | - |
|-----------------------|---|

#### IV. Сведения об организациях - разработчиках профессионального стандарта

##### 4.1. Ответственная организация-разработчик

|                                                                                                            |                              |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|
| Общероссийское объединение работодателей "Российский союз промышленников и предпринимателей", город Москва |                              |
| Исполнительный вице-президент                                                                              | Кузьмин Дмитрий Владимирович |

##### 4.2. Наименования организаций-разработчиков

|   |                                                                                                                                                                                                          |
|---|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Автономное учреждение Ханты-Мансийского автономного округа - Югры "Югорский научно-исследовательский институт информационных технологий", город Ханты-Мансийск, Ханты-Мансийский автономный округ - Югра |
| 2 | НО "Ассоциация производителей оборудования связи" (АПОС), город Москва                                                                                                                                   |
| 3 | ОАО Научно-производственное предприятие "Полигон", город Уфа, Республика Башкортостан                                                                                                                    |
| 4 | ООО "Канон РУ", город Москва                                                                                                                                                                             |
| 5 | ООО Научно-исследовательский институт "Полигон" (дочерняя компания ОАО Научно-производственное предприятие "Полигон"), город Уфа, Республика Башкортостан                                                |
| 6 | ООО Фирма "ТЕЛЕСОФТ", город Москва                                                                                                                                                                       |
| 7 | ФГБОУ ВПО "Московский технический университет связи и информатики", город Москва                                                                                                                         |

-----  
<1> Общероссийский классификатор занятий.

<2> Общероссийский классификатор видов экономической деятельности.

<3> Система управления взаимоотношениями с клиентами (CRM, CRM-система, сокращение от англ. Customer Relationship Management)- прикладное программное обеспечение для организаций, предназначенное для автоматизации стратегий взаимодействия с заказчиками (клиентами), в частности, для повышения уровня продаж, оптимизации маркетинга и улучшения обслуживания клиентов путем сохранения информации о клиентах и истории взаимоотношений с ними, установления и улучшения бизнес-процессов и последующего анализа результатов.

<4> Единый квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих.

<5> Общероссийский классификатор профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов.

<6> Общероссийский классификатор специальностей по образованию.

<7> Метод стратегического планирования, заключающийся в выявлении факторов внутренней и внешней среды организации и разделении их на четыре категории: Strengths (сильные стороны), Weaknesses (слабые стороны), Opportunities (возможности) и Threats (угрозы).

---