

Об утверждении профессиональных стандартов в области оптовой и розничной торговли

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

В соответствии с пунктом 5 статьи 5 Закона Республики Казахстан "О профессиональных квалификациях", ПРИКАЗЫВАЮ:

1. Утвердить:

- 1) профессиональный стандарт "Управление в оптовой и розничной торговле", согласно приложению 1 к настоящему приказу;
- 2) профессиональный стандарт "Маркетинговая деятельность в оптовой и розничной торговле", согласно приложению 2 к настоящему приказу;
- 3) профессиональный стандарт "Деятельность по торговому обслуживанию в оптовой и розничной торговле", согласно приложению 3 к настоящему приказу;
- 4) профессиональный стандарт "Мерчандайзинг в оптовой и розничной торговле", согласно приложению 4 к настоящему приказу;
- 5) профессиональный стандарт "Деятельность по продвижению товаров в оптовой и розничной торговле", согласно приложению 5 к настоящему приказу.

2. Признать утратившим силу приказ Приказ и.о. Министра торговли и интеграции Республики Казахстан от 14 мая 2024 года № 210-НК "Об утверждении профессиональных стандартов в сфере торговой деятельности";

3. Комитету торговли Министерства торговли и интеграции Республики Казахстан в установленном законодательством Республики Казахстан порядке обеспечить:

- 1) в течение пяти календарных дней со дня подписания настоящего приказа направление его в электронной форме на казахском и русском языках в Республиканское государственное предприятие на праве хозяйственного ведения "Институт законодательства и правовой информации" Республики Казахстан" Министерства юстиции Республики Казахстан для официального опубликования и включения в Эталонный контрольный банк нормативных правовых актов Республики Казахстан;
- 2) размещение настоящего приказа на интернет-ресурсе Министерства торговли и интеграции Республики Казахстан после его официального опубликования.

4. Контроль за исполнением настоящего приказа возложить на курирующего вице-министра торговли и интеграции Республики Казахстан.

5. Настоящий приказ вводится в действие по истечению 5 рабочих дней после дня его первого официального опубликования.

"СОГЛАСОВАНО"

Министерство труда и
социальной защиты населения
Республики Казахстан

Приложение 1
к приказу Министра
торговли и интеграции
Республики Казахстан
от 19 февраля 2026 года № 107-НК

Профессиональный стандарт "Управление в оптовой и розничной торговле"

1. Область применения профессионального стандарта.

Профессиональный стандарт устанавливает общие требования к знаниям, умениям, навыкам и уровням квалификаций к профессиям (занятиям) в области профессиональной деятельности руководителей в оптовой и розничной торговле.

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

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

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

3) магазин – стационарный торговый объект, представленный одним или несколькими субъектами внутренней торговли, осуществляющий продажу товаров покупателям для их личного, семейного, домашнего использования, может входить в торговую сеть.

3. В профессиональном стандарте используются следующие сокращения:

1) РК – Республика Казахстан;

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

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

4) ОКЭД – общий государственный классификатор видов экономической деятельности;

5) СМИ – средства массовой информации.

Глава 2. Паспорт профессионального стандарта

4. Наименование профессионального стандарта: – "Управление в оптовой и розничной торговле".

5. Код профессионального стандарта:

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

Код ОКЭД		Наименование
Секция	G	Оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов
Раздел	46	Оптовая торговля, за исключением автомобилей и мотоциклов
Группа	46.1	Деятельность агентств по оптовой торговле
Класс	46.11	Деятельность агентов по оптовой торговле сельскохозяйственным сырьем, живыми животными текстильным сырьем и полуфабрикатами
Подкласс	46.11.0	Деятельность агентов по оптовой торговле сельскохозяйственным сырьем, живыми животными, текстильным сырьем и полуфабрикатами
Класс	46.17	Деятельность агентов по оптовой торговле пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями
Подкласс	46.17.0	Деятельность агентов по оптовой торговле пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями
Группа	46.2	Оптовая торговля сельскохозяйственным сырьем и живыми животными
Класс	46.21	Оптовая торговля зерном, необработанным табаком, семенами и кормами для животных
Подкласс	46.21.1	Оптовая торговля зерном, семенами и кормами для животных
Подкласс	46.21.2 46.21.3	Оптовая торговля необработанным табаком Оптовая торговля масличными культурами
Группа	46.3	Оптовая торговля продуктами питания, напитками и табачными изделиями

Класс	46.31	Оптовая торговля фруктами и овощами
Подкласс	46.31.0	Оптовая торговля фруктами и овощами
Класс	46.32	Оптовая торговля мясом и мясными продуктами
Подкласс	46.32.0	Оптовая торговля мясом и мясными продуктами
Класс	46.33	Оптовая торговля молочными продуктами, яйцами и пищевыми маслами и жирами
Подкласс	46.33.0	Оптовая торговля молочными продуктами, яйцами и пищевыми маслами и жирами
Класс	46.34	Оптовая торговля напитками
Подкласс	46.34.1	Оптовая торговля напитками в магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью менее 2000 кв.м
Подкласс	46.34.2	Оптовая торговля напитками в магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше), включая оптово-продовольственные распределительные центры
Класс	46.35	Оптовая торговля табачными изделиями
Подкласс	46.35.0	Оптовая торговля табачными изделиями
Класс	46.36	Оптовая торговля сахаром, шоколадом и сахаристыми кондитерскими изделиями
Подкласс	46.36.0	Оптовая торговля сахаром, шоколадом и сахаристыми кондитерскими изделиями
Класс	46.37	Оптовая торговля кофе, чаем, какао и специями
Подкласс	46.37.0	Оптовая торговля кофе, чаем, какао и специями
Класс	46.38	Оптовая торговля прочими продуктами питания, включая рыбу, ракообразных и моллюсков
Подкласс	46.38.1	Оптовая торговля рыбой и рыбными продуктам
Подкласс	46.38.9	Оптовая торговля прочими продуктами питания
		Неспециализированная оптовая торговля продуктами питания,

Класс	46.39	напитками и табачными изделиями
Подкласс	46.39.0	Неспециализированная оптовая торговля продуктами питания, напитками и табачными изделиями
Раздел	47	Розничная торговля, кроме торговли автомобилями и мотоциклами
Группа	47.1	Розничная торговля в неспециализированных магазинах
Класс	47.11	Розничная торговля в неспециализированных магазинах преимущественно продуктами питания, напитками и табачными изделиями
Подкласс	47.11.1	Розничная торговля преимущественно продуктами питания, напитками и табачными изделиями в неспециализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью менее 2000 кв.м
Подкласс	47.11.2	Розничная торговля преимущественно продуктами питания, напитками и табачными изделиями, в неспециализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше)
Класс	47.19	Прочая розничная торговля в неспециализированных магазинах
Подкласс	47.19.1	Прочая розничная торговля в неспециализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью менее 2000 кв.м
Подкласс	47.19.2	Прочая розничная торговля в неспециализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше)
Группа	47.2	Розничная торговля продуктами питания, напитками и табачными изделиями в специализированных магазинах

Класс	47.21	Розничная торговля фруктами и овощами в специализированных магазинах
Подкласс	47.21.1	Розничная торговля фруктами и овощами в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью менее 2000 кв.м
Подкласс	47.21.2	Розничная торговля фруктами и овощами в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше)
Класс	47.22	Розничная торговля мясом и мясными продуктами в специализированных магазинах
Подкласс	47.22.1	Розничная торговля домашней птицей, дичью и изделиями из них в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью менее 2000 кв.м
Подкласс	47.22.2	Розничная торговля домашней птицей, дичью и изделиями из них в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше)
Подкласс	47.22.3	Прочая розничная торговля мясом и мясными продуктами в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше)
Подкласс	47.22.4	Прочая розничная торговля мясом и мясными продуктами в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью менее 2000 кв.м
Класс	47.23	Розничная торговля рыбой, ракообразными и моллюсками в специализированных магазинах
Подкласс	47.23.1	Розничная торговля рыбой, ракообразными и моллюсками в специализированных магазинах,

		являющихся торговыми объектами, с торговой площадью менее 2000 кв.м
Подкласс	47.23.2	Розничная торговля рыбой, ракообразными и моллюсками в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше)
Класс	47.24	Розничная торговля хлебобулочными, мучными и сахаристыми кондитерскими изделиями в специализированных магазинах
Подкласс	47.24.1	Розничная торговля хлебобулочными, мучными и сахаристыми кондитерскими изделиями в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью менее 2000 кв.м
Подкласс	47.24.2	Розничная торговля хлебобулочными, мучными и сахаристыми кондитерскими изделиями в специализированных магазинах, являющихся, торговыми объектами, с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше)
Класс	47.25	Розничная торговля напитками в специализированных магазинах
Подкласс	47.25.1	Розничная торговля напитками в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью менее 2000 кв.м
Подкласс	47.25.2	Розничная торговля напитками в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше)
Класс	47.26	Розничная торговля табачными изделиями в специализированных магазинах
Подкласс	47.26.1	Розничная торговля табачными изделиями в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью менее 2000 кв.м

Подкласс	47.26.2	Розничная торговля табачными изделиями в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше)
Класс	47.29	Прочая розничная торговля продуктами питания в специализированных магазинах
Подкласс	47.29.1	Прочая розничная торговля продуктами питания в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью менее 2000 кв.м
Подкласс	47.29.2	Прочая розничная торговля продуктами питания в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше)
Группа	47.8	Розничная торговля в палатках, киосках и на рынка
Класс	47.81	Розничная торговля продуктами питания, напитками и табачными изделиями в торговых палатках, киосках и на рынках
Подкласс	47.81.1	Розничная торговля продуктами питания, напитками и табачными изделиями в торговых палатках, ларьках и киосках
Подкласс	47.81.2	Розничная торговля продуктами питания, напитками и табачными изделиями на рынках

7. Краткое описание профессионального стандарта: Определение требований к компетенциям и управленческим навыкам в сфере стратегического и оперативного управления организациями и подразделениями оптовой и розничной торговли, планирования и организации бизнес-процессов, управления персоналом, контроля эффективности деятельности, развития ассортимента и применения современных форматов торговли.

8. Перечень карточек профессий:

- 1) Руководитель (управляющий) в торговле – 6 уровень ОРК;
- 2) Начальник отдела (в торговле) – 5 уровень ОРК;
- 3) Руководитель категорийного менеджмента – 5 уровень ОРК.

Глава 3. Карточки профессий

9. Карточка профессии "Руководитель (управляющий) в торговле":

Код группы:	1420		
Код наименования занятия:	1420-0-017		
Наименование профессии:	Руководитель (управляющий) в торговле		
Уровень квалификации по ОРК:	6		
подуровень квалификации по ОРК:	-		
Уровень квалификации по ЕТКС, КС и др. типовых квалификационных характеристик:	-		
Уровень профессионального образования:	Уровень образования: высшее образование (бакалавриат, специалитет, ординатура)	Специальность: 6В041 – "Бизнес и управление" 6В042 – "Право"	Квалификация: -
Требования к опыту работы:	Без опыта		
Связь с неформальным и информальным образованием:	Рекомендуется дополнительное профессиональное образование: - краткосрочные курсы повышения квалификации; - модульные программы переподготовки.		
Другие возможные наименования профессии:	1420-0-002 - Директор (заведующий) торгового дома; 1420-0-001 - Директор (заведующий) организации розничной торговли; 1420-0-005 - Заведующий предприятием розничной торговли; 1420-0-019 - Руководитель универсама. 1420-0-005 - Директор малого предприятия, патрон (управляющий) (в торговле); 1420-0-016 - Руководитель (в коммерческой деятельности); 1420-0-004 - Директор магазина.		
Основная цель деятельности:	Обеспечение эффективного функционирования и развития организаций оптовой и розничной торговли через стратегическое и оперативное управление, рациональную организацию бизнес-процессов, управление персоналом и достижение установленных экономических и производственных показателей.		
Описание трудовых функций			
Перечень трудовых функций:	Обязательные трудовые функции:	1. Определение стратегии развития организации; 2. Контроль и анализ ключевых бизнес-процессов (продажи, логистика, маркетинг); 3. Организация работы персонала, формирование команды.	
	Дополнительные трудовые функции:	-	
		Умения: 1. Анализировать внутренние ресурсы и рыночную среду; 2. Выявлять конкурентные преимущества и риски;	

Трудовая функция 1: Определение стратегии развития организации	Навык 1: Стратегический анализ и прогнозирование	3. Формировать долгосрочные цели и приоритеты развития. Знания: 1. Методы стратегического анализа; 2. Основы анализа внешней и внутренней среды предприятия; 3. Формы статистической, финансовой и другой отчетности.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
	Навык 2: Разработка и принятие управленческих решений	Умения: 1. Разрабатывать стратегические программы и планы; 2. Принимать ключевые решения, обеспечивающие устойчивость и прибыльность; 3. Выявление стратегических проблем развития, предприятия торговли и разработка мер по их устранению; 5. Стратегический контроль деятельности предприятия торговли. Знания: 1. Законодательных и нормативно-правовых документов, регламентирующих работу предприятия торговли; 2. Аналитики продаж, планирование и прогнозирование; 3. Знания экономики, организации труда и управления; 4. Основы риск-менеджмента, и антикризисного управления.
Возможность признания навыка:	Не требуется	
Трудовая функция 2: Контроль и анализ ключевых бизнес-процессов (продажи, логистика, маркетинг)	Навык 1: Финансово-экономический контроль	Умения: 1. Выявлять финансовые риски и предлагать меры по их снижению; 2. Рассчитывать рентабельность и маржинальность бизнес-процессов. Знания: 1. Знания видов принципов внутреннего финансового контроля; 2. Основ финансового и управленческого учета в торговле; 3. Методики и системы управления рисками.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
	Навык 2:	Умения: 1. Распределять бюджетные средства; 2. Контроль исполнения утвержденного бюджета; 3. Мониторинг финансовых рисков; 4. Формирование финансовой отчетности.

	<p>Бюджетирование и управление затратами</p>	<p>Знания:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Методы планирования доходов и расходов; 2.Законодательных и нормативно-правовых документов по финансам и налогообложению; 3.Основы финансового и управленческого учета в торговле.
	<p>Возможность признания навыка:</p>	<p>Не требуется</p>
<p>Трудовая функция 3: Организация работы персонала, формирование команды</p>	<p>Навык 1: Формирование и управление персоналом</p>	<p>Умения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Подбирать сотрудников с учетом профессиональных и личностных качеств; 2.Распределять обязанности и ответственность между сотрудниками; 3.Контролировать выполнение задач и оценивать результаты работы; 4.Управление конфликтными ситуациями в коллективе.
		<p>Знания:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Основы трудового законодательства Республики Казахстан; 2.Основы организации деятельности предприятия торговли; 3.Основы организации, планирования и контроля деятельности подчиненных; 4.Теории мотивации персонала и его психологические особенности.
	<p>Возможность признания навыка:</p>	<p>Не требуется</p>
	<p>Навык 2: Развитие команды</p>	<p>Умения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Создавать благоприятный психологический климат и предотвращать конфликты; 2.Организовывать обучение, наставничество и повышение квалификации; 3.Применять методы мотивации и поощрения для повышения эффективности. 4.Взаимодействие с другими отделами (службами). <p>Знания:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Командообразования и инструменты повышения командной сплоченности; 2.Методы материального и нематериального стимулирования персонала; 3.Теории мотивации персонала и его психологические особенности; 4.Теория межличностного и делового общения, переговоров, конфликтологии малой группы.
	<p>Возможность признания навыка:</p>	<p>Не требуется</p>
	<p>Стрессоустойчивость Умение быстро принимать решения</p>	

Требования к личностным компетенциям:	Целеустремленность Лидерство		
Список технических регламентов и национальных стандартов:	-		
Связь с другими профессиями в рамках ОРК:	Уровень ОРК	Наименование профессии:	
10. Карточка профессии "Начальник отдела (в торговле)":			
Код группы:	142-0		
Код наименования занятия:	1420-0-014		
Наименование профессии:	Начальник отдела (в торговле)		
Уровень квалификации по ОРК:	5		
подуровень квалификации по ОРК:	-		
Уровень квалификации по ЕТКС, КС и др типовых квалификационных характеристик:	-		
Уровень профессионального образования:	Уровень образования: послесреднее образование (прикладной бакалавриат)	Специальность: -	Квалификация: -
Требования к опыту работы:	Стаж работы в сфере торговли не менее 2 лет		
Связь с неформальным и информальным образованием:	Рекомендуется дополнительное профессиональное образование: - краткосрочные курсы повышения квалификации; - модульные программы переподготовки.		
Другие возможные наименования профессии:	1420-0-007 - Заведующий отделом (в торговле); 1420-0-009 - Заведующий секцией (в торговле); 1420-0-011 - Заведующий товарным комплексом.		
Основная цель деятельности:	Обеспечение эффективной работы торгового отдела через организацию торговых процессов, управление ассортиментом, контроль качества обслуживания и работу персонала с целью выполнения установленных показателей и удовлетворения потребностей покупателей.		
Описание трудовых функций			
Перечень трудовых функций:	Обязательные трудовые функции:	1. Организует и контролирует торговые процессы в отделе; 2. Управляет персоналом торгового отдела; 3. Обеспечивает выполнение плановых показателей.	
	Дополнительные трудовые функции:	-	

Трудовая функция 1: Организует и контролирует торговые процессы в отделе	Навык 1: Управление ассортиментом	<p>Умения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Формировать ассортимент товаров в соответствии с потребительским спросом; 2. Контролировать наличие и своевременное пополнение товарных запасов; 3. Следить за соблюдением стандартов выкладки. <p>Знания:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Классификацию и свойства товаров по товарным группам; 2. Методы анализа спроса и рентабельности товаров; 3. Нормативные требования к хранению и реализации отдельных видов товаров (продовольственных и непродовольственных).
	Возможность признания навыка:	Не требуется
	Навык 2: Контроль качества обслуживания	<p>Умения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Обеспечивать соблюдение правил торговли и обслуживания клиентов; 2. Оперативно решать конфликтные ситуации с покупателями; 3. Контролировать санитарные и технологические нормы в отделе. <p>Знания:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Стандартов обслуживания в оптовой и розничной торговле; 2. Оценки качества обслуживания покупателей; 3. Специализированные информационные программы и технологии, используемые в процессе организации основного производства организации торговли; 4. Методы управления, делопроизводства и подготовки отчетности в организациях торговли.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
Трудовая функция 2:	Навык 1: Организация работы сотрудников	<p>Умения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Распределять обязанности между продавцами и другими сотрудниками отдела; 2. Контролировать выполнение должностных обязанностей; 3. Обеспечивать взаимодействие с другими подразделениями магазина/универсама. <p>Знания:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Трудового законодательства; 2. Организации труда и управления; 3. Методы оценки и развития персонала; 4. Основы охраны здоровья, санитарии и гигиены.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
		<p>Умения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Организовывать обучение и наставничество;

Управляет персоналом торгового отдела.	Навык 2: Мотивация и развитие персонала	2. Применять методы мотивации для повышения эффективности труда; 3. Поддерживать благоприятный психологический климат в коллективе.
	Возможность признания навыка:	Знания: 1. Командообразования и инструменты повышения командной сплоченности; 2. Методы материального и нематериального стимулирования персонала; 3. Теория конфликтологии и психологии делового общения; 4. Системы стимулирования персонала, повышения их мотивации и лояльности.
Трудовая функция 3: Обеспечивает выполнение плановых показателей	Навык 1: Анализ продаж и плановых показателей	Умения 1. Анализировать показатели продаж и динамику выполнения плана; 2. Выявлять причины отклонений и предлагать корректирующие меры; 3. Формировать отчетность по результатам работы отдела.
		Знания: 1. Методов анализа продаж и товарооборота; 2. Ключевых показателей эффективности (KPI) торгового отдела; 3. Принципов планирования и контроля выполнения планов.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
Требования к личностным компетенциям:	Стрессоустойчивость Умение быстро принимать решения Целеустремленность Лидерство	
Список технических регламентов и национальных стандартов:	-	
Связь с другими профессиями в рамках ОРК:	Уровень ОРК	Наименование профессии:
11. Карточка профессии "Руководитель категорийного менеджмента":		
Код группы:	142-0	
Код наименования занятия:	1420-0-018	
Наименование профессии:	Руководитель категорийного менеджмента	
Уровень квалификации по ОРК:	5	

подуровень квалификации по ОРК:	-		
Уровень квалификации по ЕТКС, КС и др типовых квалификационных характеристик:	-		
Уровень профессионального образования:	Уровень образования: послесреднее образование (прикладной бакалавриат)	Специальность: -	Квалификация: -
Требования к опыту работы:	Стаж работы в сфере торговли не менее 2 лет		
Связь с неформальным и информальным образованием:	Рекомендуется дополнительное профессиональное образование: - краткосрочные курсы повышения квалификации; - модульные программы переподготовки.		
Другие возможные наименования профессии:	1420-0-015 – Начальник службы оптовой и розничной торговли.		
Основная цель деятельности:	Обеспечение эффективной работы торгового отдела через организацию товарооборота, управление ассортиментом и персоналом, выполнение плановых показателей и поддержание высокого уровня обслуживания покупателей.		
Описание трудовых функций			
Перечень трудовых функций:	Обязательные трудовые функции:	1. Организация работы отдела и управление операционными процессами; 2. Управление персоналом отдела; 3. Управление ассортиментом и товарными запасами; 4. Контроль качества обслуживания и взаимодействие с клиентами.	
	Дополнительные трудовые функции:	-	
Трудовая функция 1:	Навык 1: Планирование и координация деятельности отдела	Умения: 1. Разрабатывать планы работы отдела и распределять обязанности между сотрудниками; 2. Контролировать выполнение операционных задач и соблюдение регламентов; 3. Организовывать работу в условиях высокой покупательской нагрузки; 4. Обеспечивать взаимодействие отдела с другими подразделениями магазина.	Знания: 1. Принципов организации торговой деятельности; 2. Внутренних регламентов и стандартов операционных процессов; 3. Основ планирования трудовых ресурсов.
		Возможность признания навыка:	Не требуется

<p>Организация работы отдела и управление операционными процессами</p>	<p>Навык 2: Управление торговыми операциями</p>	<p>Умения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Контролировать выкладку товаров и поддержание товарного вида; 2.Обеспечивать бесперебойность товарного движения и своевременное пополнение запасов; 3.Контролировать соблюдение правил торговли и обслуживания клиентов; 4.Выявлять и устранять проблемы в торговых процессах.
		<p>Знания:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Стандартов мерчандайзинга и обслуживания; 2.Правил внутренней торговли и кассовых операций ; 3.Технологий организации торговых процессов.
	<p>Возможность признания навыка:</p>	<p>Не требуется</p>
<p>Трудовая функция 2: Управление персоналом отдела</p>	<p>Навык 1: Организация работы и оценка персонала</p>	<p>Умения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Проводить инструктажи и доводить требования к выполнению задач; 2.Контролировать соблюдение дисциплины и корпоративных стандартов; 3.Оценивать работу сотрудников и выявлять потребности в обучении; 4.Формировать и поддерживать эффективную команду.
		<p>Знания:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Основ управления персоналом; 2.Методов оценки компетенций и результатов работников; 3.Требований по охране труда и технике безопасности.
	<p>Возможность признания навыка:</p>	<p>Не требуется</p>
<p>Трудовая функция 3: Управление</p>	<p>Навык 1: Развитие и мотивация сотрудников</p>	<p>Умения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Организовывать обучение и наставничество для новых сотрудников; 2.Разрабатывать предложения по мотивации работников; 3.Проводить корректирующие беседы по итогам оценки работы; 4.Создавать благоприятный психологический климат в коллективе.
		<p>Знания:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Методов адаптации и развития персонала; 2.Систем нематериальной и материальной мотивации; 3.Принципов трудовой этики и служебных взаимоотношений.
	<p>Возможность признания навыка:</p>	<p>Не требуется</p>

ассортиментом и товарными запасами	Навык 2: Контроль ассортимента отдела	<p>Умения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Анализировать спрос и формировать предложения по обновлению ассортимента; 2.Контролировать наличие товара и своевременное пополнение полок; 3.Выявлять неликвид и предлагать меры по его оптимизации; 4.Следить за сроками годности и качеством товаров. <p>Знания:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Принципов ассортиментного управления; 2.Методов мониторинга спроса и продаж; 3.Требований к качеству, хранению и маркировке товаров.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
Трудовая функция 4: Контроль качества обслуживания и взаимодействие с клиентами	Навык 1: Обеспечение стандарта обслуживания	<p>Умения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Контролировать работу сотрудников в зоне продаж; 2.Решать сложные ситуации и конфликты с покупателями; 3.Проводить мониторинг уровня сервиса и обратной связи; 4.Выявлять причины неудовлетворительности обслуживания и устранять их. <p>Знания:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Стандартов обслуживания клиентов; 2. Законодательства о защите прав потребителей; 3. Технологий обработки жалоб и предложений.
		<p>Умения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Контролировать соблюдение норм санитарии и охраны труда; 2. Организовывать проведение инструктажей по безопасности; 3. Предотвращать нарушения, связанные с сохранностью товаров; 4. Обеспечивать соблюдение правил эксплуатации торгового оборудования. <p>Знания:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Нормативов по охране труда и пожарной безопасности; 2. Требований санитарных правил и норм; 3. Правил использования торгового и холодильного оборудования.
	Навык 2: Контроль выполнения требований безопасности	<p>Умения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Контролировать соблюдение норм санитарии и охраны труда; 2. Организовывать проведение инструктажей по безопасности; 3. Предотвращать нарушения, связанные с сохранностью товаров; 4. Обеспечивать соблюдение правил эксплуатации торгового оборудования. <p>Знания:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Нормативов по охране труда и пожарной безопасности; 2. Требований санитарных правил и норм; 3. Правил использования торгового и холодильного оборудования.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
Требования к личным компетенциям:	<p>Стрессоустойчивость Умение быстро принимать решения Целеустремленность Лидерство</p>	

Список технических регламентов и национальных стандартов:	-	
Связь с другими профессиями в рамках ОРК:	Уровень ОРК	Наименование профессии:

Глава 4. Технические данные профессионального стандарта

12. Наименование государственного органа: Министерство торговли и интеграции Республики Казахстан.

13. Организации (предприятия) участвующие в разработке: Акционерное общество "Центр развития торговой политики "QazTrade".

14. Отраслевой совет по профессиональным квалификациям при Министерстве торговли и интеграции Республики Казахстан: протокол № 3 от 25 ноября 2025 г.

15. Национальный орган по профессиональным квалификациям: заключение от 30.12.2025 г.

16. Национальная палата предпринимателей Республики Казахстан "Атамекен": заключение №15002/22 от 10 декабря 2025 г.

17. Номер версии и год выпуска: версия 1, 2026 г.

18. Дата ориентировочного пересмотра: 2029 г.

Приложение 2
к приказу Министра
торговли и интеграции
Республики Казахстан
от 19 февраля 2026 года № 107-НК

Профессиональный стандарт "Маркетинговая деятельность в оптовой и розничной торговле"

Глава 1. Общие положения

1. Область применения профессионального стандарта.

Профессиональный стандарт устанавливает общие требования к знаниям, умениям, навыкам в области анализа рынка и потребительского поведения, разработки и реализации стратегии продвижения товаров и услуг с целью повышения спроса, узнаваемости бренда и увеличения продаж.

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

1) маркетинг – вид деятельности, направленный на изучение и прогнозирование потребностей рынка, формирование и стимулирование спроса, продвижение и реализацию товаров и услуг с целью удовлетворения интересов потребителей и повышения эффективности деятельности субъектов рынка;

2) маркетинговые исследования – вид деятельности, направленный на систематический сбор, анализ и интерпретацию информации о рынке, потребителях, конкурентах, товарах и услугах;

3) реклама – информация, распространяемая и (или) размещаемая в любой форме с помощью любых средств, предназначенная для неопределенного круга лиц и призванная формировать или поддерживать интерес к физическому или юридическому лицу, товарам, товарным знакам, работам, услугам и способствовать их реализации.

3. В настоящем профессиональном стандарте применяются следующие сокращения:

1) РК – Республика Казахстан;

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

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

4) ОКЭД – общий государственный классификатор видов экономической деятельности;

5) СМИ – средства массовой информации.

Глава 2. Паспорт профессионального стандарта

4. Наименование профессионального стандарта: – "Маркетинговая деятельность в оптовой и розничной торговле".

5. Код профессионального стандарта:

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

Код ОКЭД		Наименование
Секция	М	Профессиональная, научная и техническая деятельность
Раздел	70	Деятельность головных компаний консультирование по вопросам управления
Группа	70.2	Деятельность по консультированию по вопросам управления
Класс	70.21	Деятельность по взаимоотношениям и связью с общественностью
Подкласс	70.21.0	Деятельность по взаимоотношениям и связью с общественностью
Класс	70.22	Консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления

Подкласс	70.22.1	Консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления
Раздел	73	Рекламная деятельность и исследование конъюнктуры рынка
Класс	73.12	Размещение рекламы в средствах массовой информации
Подкласс	73.12.0	Размещение рекламы в средствах массовой информации
Группа	73.2	Исследование конъюнктуры рынка и изучение общественного мнения
Класс	73.20	Исследование конъюнктуры рынка и изучение общественного мнения
Подкласс	73.20.0	Исследование конъюнктуры рынка и изучение общественного мнения

7. Краткое описание профессионального стандарта: установление требований к компетенциям и процессуальным навыкам специалистов в сфере анализа рынка и потребительского поведения, разработки и реализации маркетинговых стратегий, организации продвижения товаров и услуг. Профессиональный стандарт включает основные области деятельности: проведение маркетинговых исследований, планирование и реализацию рекламных кампаний, управление продвижением в цифровых и традиционных каналах, оценку эффективности маркетинговых мероприятий и формирование имиджа компании.

8. Перечень карточек профессий:

- 1) Аналитик-маркетолог – 5 уровень ОРК;
- 2) Маркетолог – 4 уровень ОРК.

Глава 3. Карточки профессий

9. Карточка профессии "Аналитик-маркетолог":	
Код группы:	2431
Код наименования занятия:	2431-1-002
Наименование профессии:	Аналитик-маркетолог
Уровень квалификации по ОРК:	5
подуровень квалификации по ОРК:	-
Уровень квалификации по ЕТКС, КС и др.	-

Типовых квалификационных характеристик:			
Уровень профессионального образования:	Уровень образования: послесреднее образование (прикладной бакалавриат)	Специальность: Маркетинг (по отраслям)	Квалификация:
Требования к опыту работы:			
Связь с неформальным и информальным образованием:	Рекомендуется дополнительное профессиональное образование: - краткосрочные курсы повышения квалификации; - модульные программы переподготовки		
Другие возможные наименования профессии:	2431-1-006 – Специалист по прогнозам рынка; 2431-1-001 – Аналитик маркетинговых кампаний.		
Основная цель деятельности:	Анализ и оценка эффективности маркетинговых и рекламных кампаний проведение маркетинговых исследований, исследование перспективных рынков сбыта		
Перечень трудовых функций:	Обязательные трудовые функции:	1. Проведение аналитики маркетинговых кампаний; 2. Сбор и обработка маркетинговых данных; 3. Анализ рынка, аудитории и поведения потребителей; 4. Подготовка аналитических отчетов и рекомендаций.	
	Дополнительные трудовые функции:	-	
Описание трудовых функций			
Трудовая функция 1: Проведение аналитики маркетинговых кампаний	Навык 1: Анализ показателей эффективности кампаний	Умения:	1. Анализировать KPI рекламных кампаний (CTR, CPC, CPA, ROI); 2. Проводить сопоставление фактических результатов с плановыми; 3. Определять факторы, влияющие на эффективность; 4. Формировать аналитические выводы и рекомендации.
		Знания:	1. Ключевые показатели эффективности маркетинга; 2. Методы анализа рекламных и digital-кампаний; 3. Принципы медиапланирования; 4. Основы performance-аналитики.
	Возможность признания навыка:	Не требуется	
		Умения:	1. Сравнить эффективность разных каналов коммуникаций; 2. Проводить A/B-тестирование; 3. Выявлять "узкие места" и точки потерь;

	<p>Навык 2: Анализ каналов продвижения</p>	<p>4. Формировать предложения по оптимизации каналов.</p> <p>Знания:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Методы сравнительного анализа; 2. Инструменты работы с digital-каналами; 3. Критерии оценки рекламных платформ; 4. Основы кросс-канальной аналитики.
	<p>Возможность признания навыка:</p>	<p>Не требуется</p>
<p>Трудовая функция 2: Сбор и обработка маркетинговых данных</p>	<p>Навык 1: Сбор данных для аналитики</p>	<p>Умения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Собирать данные из CRM, BI-систем, рекламных кабинетов; 2. Проверять корректность и полноту информации; 3. Структурировать данные для последующей обработки; 4. Объединять данные из разных источников. <p>Знания:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Источники маркетинговой информации; 2. Правила формирования массивов данных; 3. Методы предварительной проверки данных; 3. Принципы классификации показателей.
	<p>Возможность признания навыка:</p>	<p>Не требуется</p>
	<p>Навык 2: Обработка и структурирование данных</p>	<p>Умения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Формировать сводные таблицы; 2. Использовать инструменты анализа (Excel, Power BI); 3. Создавать графики и разрезы данных; 4. Проводить первичную статистическую обработку. <p>Знания:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Основы статистики и обработки массивов данных; 2. Методы визуализации аналитической информации; 4. Правила подготовки аналитических наборов данных.
	<p>Возможность признания навыка:</p>	<p>Не требуется</p>
	<p>Навык 1: Сегментация и</p>	<p>Умения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Делить аудиторию на сегменты по соцдем и поведению; 2. Формировать клиентские портреты; 3. Выявлять ключевые паттерны поведения; 4. Оценивать изменения предпочтений потребителей. <p>Знания:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Методы сегментации рынка; 2. Модели потребительского поведения;

Трудовая функция 3: Анализ рынка, аудитории и поведения потребителей	профилирование аудитории	3. Подходы к построению профилей ЦА; 4. Методы оценки спроса.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
	Навык 2: Анализ конкурентов и рыночных тенденций	Умения: 1. Изучать активность конкурентов; 2. Сравнивать их предложения и коммуникации; 3. Анализировать динамику продаж и рыночных показателей; 4. Определять тенденции развития рынка.
		Знания: 1. Методы конкурентного анализа; 2. Принципы рыночной аналитики; 3. Показатели, характеризующие рынок; 4. Основы прогностической оценки.
Возможность признания навыка:	Не требуется	
Трудовая функция 4: Подготовка аналитических отчетов и рекомендаций	Навык 1: Формирование аналитических материалов	Умения: 1. Составлять аналитические отчеты и презентации; 2. Визуализировать данные (графики, диаграммы); 3. Представлять результаты анализа руководству; 4. Формировать краткие выводы и тезисы.
		Знания: 1. Стандарты аналитической отчетности; 2. Методы визуализации и презентации информации; 3. Правила подготовки деловых материалов; 4. Инструменты презентационной аналитики.
	Навык 2: Разработка аналитических рекомендаций	Умения: 1. Формулировать рекомендации по улучшению кампаний; 2. Оценивать последствия предложенных изменений; 3. Подготавливать варианты оптимизации бюджета; 4. Давать рекомендации по каналам продвижения.
		Знания: 1. Методы оптимизации маркетинговых решений; 2. Принципы построения KPI; 3. Основы планирования маркетинговых мероприятий; 4. Подходы к анализу рисков.
Требования к личностным компетенциям:	Стрессоустойчивость Целеустремленность Ответственность Дисциплинированность Добропорядочность	
Список технических регламентов и		

национальных стандартов:	-		
Связь с другими профессиями в рамках ОРК:	Уровень ОРК	Наименование профессии:	
10. Карточка профессии "Маркетолог":			
Код группы:	2431		
Код наименования занятия:	2431-1-004		
Наименование профессии:	Маркетолог		
Уровень квалификации по ОРК:	4		
подуровень квалификации по ОРК:	-		
Уровень квалификации по ЕТКС, КС и др типовых квалификационных характеристик:	-		
Уровень профессионального образования:	Уровень образования: образование: ТиПО (специалист среднего звена)	Специальность: Маркетинг (по отраслям)	Квалификация:
Требования к опыту работы:	-		
Связь с неформальным и неформальным образованием:	Рекомендуется дополнительное профессиональное образование: - краткосрочные курсы повышения квалификации; - модульные программы переподготовки.		
Другие возможные наименования профессии:	2431-1-005 – Специалист по маркетингу; 2431-1-007 – Специалист по ценовому маркетинговому исследованию; 2431-1-003 – Консультант по маркетингу.		
Основная цель деятельности:	Разработка и реализация маркетинговых мероприятий, направленных на продвижение товаров и услуг, формирование положительного имиджа компании, повышение узнаваемости бренда, стимулирование спроса и обеспечение роста продаж.		
Описание трудовых функций			
Перечень трудовых функций:	Обязательные трудовые функции:	1. Проведение маркетинговых исследований и анализ рынка; 2. Разработка и реализация маркетинговых мероприятий; 3. Подготовка аналитической отчетности и оценка эффективности маркетинговых решений.	
	Дополнительные трудовые функции:	-	
		Умения: 1. Собирать данные из открытых источников, статистических баз, CRM и опросов;	

Трудовая функция 1: Проведение маркетинговых исследований и анализ рынка	Навык 1: Сбор и систематизация информации о рынке, конкурентах и целевой аудитории	2. Анализировать достоверность и актуальность информации; 3. Формировать аналитические таблицы и краткие отчеты.
	Возможность признания навыка:	Знания: 1. Методов количественных и качественных исследований; 2. Принципов анализа конкурентной среды; 3. Основ статистической обработки данных.
	Навык 2: Анализ потребительского поведения и тенденций спроса	Умения: 1. Выявлять предпочтения и мотивацию покупателей; 2. Определять целевые сегменты и их характеристики; 3. Оценивать динамику и сезонность продаж. Знания: 1. Принципов сегментации рынка и позиционирования; 2. Методов изучения поведения потребителей; 3. Факторов, влияющих на спрос.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
Трудовая функция 2: Разработка и реализация маркетинговых мероприятий	Навык 1: Планирование маркетинговых активностей и коммуникаций	Умения: 1. Разрабатывать планы рекламных, PR и digital-кампаний; 2. Определять целевые каналы продвижения; 3. Формулировать цели и критерии эффективности (KPI). Знания: 1. Основ планирования маркетинговых стратегий; 2. Инструментов продвижения и коммуникаций; 3. Принципов формирования имиджа бренда.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
	Навык 2: Реализация и координация маркетинговых мероприятий	Умения: 1. Организовывать проведение рекламных и PR-акций; 2. Взаимодействовать с подрядчиками и СМИ; 3. Контролировать сроки, бюджет и качество выполнения. Знания: 1. Основ организации маркетинговых проектов; 2. Методов оценки эффективности кампаний; 3. Правил взаимодействия с подрядчиками и заказчиками.
	Возможность признания навыка:	Не требуется

Трудовая функция 3: Подготовка аналитической отчетности и оценка эффективности маркетинговых решений	Навык 1: Подготовка аналитических отчетов и презентаций	Умения: 1. Формировать отчеты и аналитические сводки по маркетинговым мероприятиям; 2. Визуализировать данные в таблицах, графиках и презентациях; 3. Представлять результаты анализа руководству.
	Возможность признания навыка:	Знания: 1. Основ управленческой отчетности; 2. Принципов визуализации и интерпретации данных; 3. Цифровых инструментов анализа (Excel, Power BI).
	Навык 2: Анализ и оценка результативности маркетинговых мероприятий	Умения: 1. Рассчитывать показатели ROI, LTV, CAC и анализировать динамику продаж; 2. Выявлять успешные и неэффективные каналы продвижения; 3. Готовить рекомендации по оптимизации маркетинговых стратегий.
	Возможность признания навыка:	Знания: 1. Методов оценки эффективности маркетинговой деятельности; 2. Принципов построения KPI и аналитических моделей; 3. Подходов к оптимизации рекламных расходов.
Требования к личностным компетенциям:	Стрессоустойчивость Целеустремленность Ответственность Дисциплинированность Добропорядочность	
Список технических регламентов и национальных стандартов:	-	
Связь с другими профессиями в рамках ОРК:	Уровень ОРК	Наименование профессии:

Глава 4. Технические данные профессионального стандарта

12. Наименование государственного органа: Министерство торговли и интеграции Республики Казахстан.

13. Организации (предприятия) участвующие в разработке: Акционерное общество "Центр развития торговой политики "QazTrade".

14. Отраслевой совет по профессиональным квалификациям при Министерстве торговли и интеграции Республики Казахстан: протокол № 3 от 25 ноября 2025 г.

15. Национальный орган по профессиональным квалификациям: заключение от 30.12.2025 г.

16. Национальная палата предпринимателей Республики Казахстан "Атамекен": заключение №15002/22 от 10 декабря 2025 г.

17. Номер версии и год выпуска: версия 1, 2026 г.

18. Дата ориентировочного пересмотра: 2029 г.

Приложение 3
к приказу Министра
торговли и интеграции
Республики Казахстан
от 19 февраля 2026 года № 107-НК

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

Глава 1. Общие положения

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

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

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

2) магазин – стационарный торговый объект, представленный одним или несколькими субъектами внутренней торговли, осуществляющий продажу товаров покупателям для их личного, семейного, домашнего использования, может входить в торговую сеть;

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

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

5) продавец – субъект внутренней торговли, осуществляющий продажу товара;

6) покупатель – физическое или юридическое лицо, приобретающее товар;

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

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

3. В настоящем профессиональном стандарте применяются следующие сокращения:

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

2) ТиПО – техническое и профессиональное образование;

3) ОКЭД – общий государственный классификатор видов экономической деятельности;

4) МСКО – международная стандартная классификация образования;

5) ЕТКС – единый тарифно-квалификационный справочник;

6) ОРК – отраслевая рамка квалификаций.

Глава 2. Паспорт профессионального стандарта

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

5. Код профессионального стандарта:

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

Код ОКЭД		Наименование
Секция	G	Оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов
Раздел	46	Оптовая торговля, за исключением автомобилей и мотоциклов
Группа	46.1	Деятельность агентств по оптовой торговле
Класс	46.11	Деятельность агентов по оптовой торговле сельскохозяйственным сырьем, живыми животными, текстильным сырьем и полуфабрикатами
Подкласс	46.11.0	Деятельность агентов по оптовой торговле сельскохозяйственным сырьем, живыми животными, текстильным сырьем и полуфабрикатами

Класс	46.17	Деятельность агентов по оптовой торговле пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями
Подкласс	46.17.0	Деятельность агентов по оптовой торговле пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями
Группа	46.2	Оптовая торговля сельскохозяйственным сырьем и живыми животными
Класс	46.21	Оптовая торговля зерном, необработанным табаком, семенами и кормами для животных
Подкласс	46.21.1	Оптовая торговля зерном, семенами и кормами для животных
Подкласс	46.21.2	Оптовая торговля необработанным табаком
Подкласс	46.21.3	Оптовая торговля масличными культурами
Группа	46.3	Оптовая торговля продуктами питания, напитками и табачными изделиями
Класс	46.31	Оптовая торговля фруктами и овощами
Подкласс	46.31.0	Оптовая торговля фруктами и овощами
Класс	46.32	Оптовая торговля мясом и мясными продуктами
Подкласс	46.32.0	Оптовая торговля мясом и мясными продуктами
Класс	46.33	Оптовая торговля молочными продуктами, яйцами и пищевыми маслами и жирами
Подкласс	46.33.0	Оптовая торговля молочными продуктами, яйцами и пищевыми маслами и жирами
Класс	46.34	Оптовая торговля напитками
Подкласс	46.34.1	Оптовая торговля напитками в магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью менее 2000 кв.м
Подкласс	46.34.2	Оптовая торговля напитками в магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью более 2000 кв.м (2000

		кв.м и выше), включая оптово-продовольственные распределительные центры
Класс	46.35	Оптовая торговля табачными изделиями
Подкласс	46.35.0	Оптовая торговля табачными изделиями
Класс	46.36	Оптовая торговля сахаром, шоколадом и сахаристыми кондитерскими изделиями
Подкласс	46.36.0	Оптовая торговля сахаром, шоколадом и сахаристыми кондитерскими изделиями
Класс	46.37	Оптовая торговля кофе, чаем, какао и специями
Подкласс	46.37.0	Оптовая торговля кофе, чаем, какао и специями
Класс	46.38	Оптовая торговля прочими продуктами питания, включая рыбу, ракообразных и моллюсков
Подкласс	46.38.1	Оптовая торговля рыбой и рыбными продуктами
Подкласс	46.38.9	Оптовая торговля прочими продуктами питания
Класс	46.39	Неспециализированная оптовая торговля продуктами питания, напитками и табачными изделиями
Подкласс	46.39.0	Неспециализированная оптовая торговля продуктами питания, напитками и табачными изделиями
Раздел	47	Розничная торговля, кроме торговли автомобилями и мотоциклами
Группа	47.1	Розничная торговля в неспециализированных магазинах
Класс	47.11	Розничная торговля в неспециализированных магазинах преимущественно продуктами питания, напитками и табачными изделиями
Подкласс	47.11.1	Розничная торговля преимущественно продуктами питания, напитками и табачными изделиями в неспециализированных магазинах, являющихся торговыми

		объектами, с торговой площадью менее 2000 кв.м
Подкласс	47.11.2	Розничная торговля преимущественно продуктами питания, напитками и табачными изделиями, в неспециализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше)
Класс	47.19	Прочая розничная торговля в неспециализированных магазинах
Подкласс	47.19.1	Прочая розничная торговля в неспециализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью менее 2000 кв.м
Подкласс	47.19.2	Прочая розничная торговля в неспециализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше)
Группа	47.2	Розничная торговля продуктами питания, напитками и табачными изделиями в специализированных магазинах
Класс	47.21	Розничная торговля фруктами и овощами в специализированных магазинах
Подкласс	47.21.1	Розничная торговля фруктами и овощами в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью менее 2000 кв.м
Подкласс	47.21.2	Розничная торговля фруктами и овощами в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше)
Класс	47.22	Розничная торговля мясом и мясными продуктами в специализированных магазинах
Подкласс	47.22.1	Розничная торговля домашней птицей, дичью и изделиями из них в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью менее 2000 кв.м

Подкласс	47.22.2	Розничная торговля домашней птицей, дичью и изделиями из них в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше)
Подкласс	47.22.3	Прочая розничная торговля мясом и мясными продуктами в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше)
Подкласс	47.22.4	Прочая розничная торговля мясом и мясными продуктами в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью менее 2000 кв.м
Класс	47.23	Розничная торговля рыбой, ракообразными и моллюсками в специализированных магазинах
Подкласс	47.23.1	Розничная торговля рыбой, ракообразными и моллюсками в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью менее 2000 кв.м
Подкласс	47.23.2	Розничная торговля рыбой, ракообразными и моллюсками в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше)
Класс	47.24	Розничная торговля хлебобулочными, мучными и сахаристыми кондитерскими изделиями в специализированных магазинах
Подкласс	47.24.1	Розничная торговля хлебобулочными, мучными и сахаристыми кондитерскими изделиями в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью менее 2000 кв.м
		Розничная торговля хлебобулочными, мучными и сахаристыми кондитерскими изделиями в специализированных

Подкласс	47.24.2	магазинах, являющихся, торговыми объектами, с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше)
Класс	47.25	Розничная торговля напитками в специализированных магазинах
Подкласс	47.25.1	Розничная торговля напитками в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью менее 2000 кв.м
Подкласс	47.25.2	Розничная торговля напитками в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше)
Класс	47.26	Розничная торговля табачными изделиями в специализированных магазинах
Подкласс	47.26.1	Розничная торговля табачными изделиями в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью менее 2000 кв.м
Подкласс	47.26.2	Розничная торговля табачными изделиями в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше)
Класс	47.29	Прочая розничная торговля продуктами питания в специализированных магазинах
Подкласс	47.29.1	Прочая розничная торговля продуктами питания в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью менее 2000 кв.м
Подкласс	47.29.2	Прочая розничная торговля продуктами питания в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше)
Группа	47.8	Розничная торговля в палатках, киосках и на рынках
		Розничная торговля продуктами питания, напитками и табачными

Класс	47.81	изделиями в торговых палатках, киосках и на рынках
Подкласс	47.81.1	Розничная торговля продуктами питания, напитками и табачными изделиями в торговых палатках, ларьках и киосках
Подкласс	47.81.2	Розничная торговля продуктами питания, напитками и табачными изделиями на рынках

7. Краткое описание профессионального стандарта: определение требований к квалификации работников, осуществляющих комплексное обслуживание покупателей в торговом зале. Профессиональная деятельность включает консультирование покупателей по ассортименту, качественным характеристикам и условиям эксплуатации (потребления) товаров, реализацию (отпуск) товаров, проведение расчетных операций с применением контрольно-кассовой техники, оформление сопроводительных документов, а также поддержание установленного ассортимента и надлежащего состояния торгового зала.

8. Перечень карточек профессий:

- 1) Бригадир в магазине – 4 уровень ОРК;
- 2) Продавец магазинов – 3 уровень ОРК;
- 3) Агент по продажам и изучению потребителей – 3 уровень ОРК.

Глава 3. Карточки профессий

9. Карточка профессии "Бригадир в магазине"			
Код группы:	5210-1		
Код наименования занятия:	5210-1-001		
Наименование профессии:	Бригадир в магазине		
Уровень квалификации по ОРК:	4		
подуровень квалификации по ОРК:	–		
Уровень квалификации по ЕТКС, КС и др типовых квалификационных характеристик:			
Уровень профессионального образования:	Уровень образования: ТиПО (рабочие профессии)	Специальность: -	Квалификация: -
Требования к опыту работы:	Стаж работы в сфере торговли не менее 1 года.		

Связь с неформальным и информальным образованием:	–	
Другие возможные наименования профессии:	5210-1-002 – Бригадир в супермаркете; 9520-0-003 – Контролер рынка; 5220-1-001 – Супервайзер касс.	
Основная цель деятельности:	Обеспечение бесперебойной работы торгового объекта путем организации деятельности персонала, контроля качества обслуживания покупателей, соблюдения правил торговли, кассовой и трудовой дисциплины, санитарных требований и норм безопасности.	
Описание трудовых функций		
Перечень трудовых функций:	Обязательные трудовые функции:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Организация работы персонала торгового зала и кассовой зоны; 2. Контроль качества обслуживания покупателей; 3. Контроль товарных остатков и выкладки продукции; 4. Контроль соблюдения правил торговли, санитарии и безопасности.
	Дополнительные трудовые функции:	-
Трудовая функция 1: Организация работы персонала торгового зала и кассовой зоны	Навык 1: Распределение обязанностей сотрудников	Умения:
		<ol style="list-style-type: none"> 1. Распределять задачи между продавцами и кассирами; 2. Определять приоритеты работ в зависимости от загрузки магазина; 3. Контролировать своевременность выполнения поручений; 4. Оценивать потребность в персонале на смене.
		Знания:
		<ol style="list-style-type: none"> 1. Стандарты обслуживания и корпоративные регламенты; 2. Функции продавцов и кассиров; 3. Требования к организации рабочих процессов; 4. Основы трудового законодательства.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
	Навык 2: Контроль дисциплины и соблюдения режима работы	Умения:
		<ol style="list-style-type: none"> 1. Контролировать соблюдение графиков и перерывов; 2. Отслеживать выполнение правил кассовой дисциплины; 3. Реагировать на нарушения трудовой дисциплины; 4. Вести первичную документацию по смене.
		Знания:
		<ol style="list-style-type: none"> 1. Внутренние правила трудового распорядка; 2. Регламенты поведения персонала; 3. Требования по охране труда и безопасности; 4. Основы документооборота смены.

	Возможность признания навыка:	Не требуется
Трудовая функция 2: Контроль качества обслуживания покупателей	Навык 1: Контроль за соблюдением стандартов сервиса	Умения: 1. Контролировать корректность обслуживания покупателей; 2. Выявлять нарушения стандартов сервиса; 3. Оперативно решать конфликтные ситуации.
		Знания: 1. Стандарты клиентского обслуживания; 2. Правила поведения персонала с покупателями; 3. Методы урегулирования конфликтов; 4. Основы потребительского законодательства.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
	Навык 2: Контроль работы кассовой зоны	Умения: 1. Проверять корректность проведения операций на кассе; 2. Обеспечивать соблюдение кассовой дисциплины и техники безопасности; 3. Контролировать открытие и закрытие кассовых смен; 4. Разрешать спорные ситуации при расчетах.
		Знания: 1. Основы финансовых отчетов и кассовых операций; 2. Требования фискального законодательства; 3. Стандарты безопасности при работе с денежными средствами.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
Трудовая функция 3: Контроль товарных остатков и выкладки продукции	Навык 1: Организация выкладки товаров	Умения: 1. Контролировать соблюдение плана; 2. Проверять наличие ценников и актуальность цен; 3. Отслеживать состояние товарного вида и чистоту полок; 4. Давать продавцам задания по корректировке выкладки.
		Знания: 1. Правила мерчендайзинга; 2. Стандарты выкладки товаров; 3. Требования к маркировке и ценникам; 4. Нормы товарного соседства.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
		Умения: 1. Проверять сроки годности и качество продукции; 2. Организовывать списание или возврат некачественного товара.

	<p>Навык 2: Контроль сроков годности и товарных остатков</p>	<p>3. Участвовать в проведении инвентаризаций; 4. Передавать данные о дефицитах и остатках.</p>
	<p>Возможность признания навыка:</p>	<p>Знания: 1. Правила учета товара; 2. Санитарные нормы; 3. Принципы ротации товара; 4. Порядок проведения инвентаризаций.</p>
<p>Трудовая функция 4: Контроль соблюдения правил торговли, санитарии и безопасности</p>	<p>Навык 1: Контроль условий торговли</p>	<p>Умения: 1. Проверять соблюдение санитарных требований; 2. Контролировать порядок на торговых местах и прилегающих территориях; 3. Проверять наличие разрешительных документов; 4. Выявлять нарушения и передавать информацию руководству.</p>
	<p>Возможность признания навыка:</p>	<p>Знания: 1. Правила розничной торговли; 2. Нормы санитарного законодательства; 3. Требования к размещению торговых объектов; 4. Правила хранения и реализации товаров.</p>
	<p>Возможность признания навыка:</p>	<p>Не требуется</p>
	<p>Навык 2: Мониторинг безопасности</p>	<p>Умения: 1. Контролировать соблюдение техники безопасности; 2. Выявлять опасные ситуации и предотвращать их; 3. Инструктировать персонал по безопасности; 4. Вести журнал проверок.</p>
	<p>Возможность признания навыка:</p>	<p>Знания: 1. Нормы охраны труда; 2. Правила пожарной безопасности; 3. Процедуры эвакуации; 4. Регламенты по предотвращению несчастных случаев.</p>
	<p>Возможность признания навыка:</p>	<p>Не требуется</p>
<p>Требования к личностным компетенциям:</p>	<p>Ответственность Стрессоустойчивость Дисциплинированность Мотивированность</p>	
<p>Список технических регламентов и национальных стандартов:</p>	<p>-</p>	
<p>Связь с другими профессиями в рамках ОРК:</p>	<p>Уровень ОРК:</p>	<p>Наименование профессии:</p>

11. Карточка профессии "Продавец магазинов"			
Код группы:	5210-2		
Код наименования занятия:	5210-2-005		
Наименование профессии:	Продавец магазинов		
Уровень квалификации по ОРК:	3		
подуровень квалификации по ОРК:	-		
Уровень квалификации по ЕТКС, КС и др типовых квалификационных характеристик:	Выпуск 51. Приказ Министра труда и социальной защиты населения Республики Казахстан от 1 марта 2021 года № 53 "Об утверждении Единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих (выпуск 51)". Зарегистрирован в Министерстве юстиции Республики Казахстан 3 марта 2021 года № 22288. Параграф 1. Продавец непродовольственных товаров, 3 разряд		
	Выпуск 51. Приказ Министра труда и социальной защиты населения Республики Казахстан от 1 марта 2021 года № 53 "Об утверждении Единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих (выпуск 51)". Зарегистрирован в Министерстве юстиции Республики Казахстан 3 марта 2021 года № 22288. Параграф 2. Продавец непродовольственных товаров, 4 разряд		
	Выпуск 51. Приказ Министра труда и социальной защиты населения Республики Казахстан от 1 марта 2021 года № 53 "Об утверждении Единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих (выпуск 51)". Зарегистрирован в Министерстве юстиции Республики Казахстан 3 марта 2021 года № 22288. Параграф 3. Продавец непродовольственных товаров, 5 разряд		
	Выпуск 51. Приказ Министра труда и социальной защиты населения Республики Казахстан от 1 марта 2021 года № 53 "Об утверждении Единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих (выпуск 51)". Зарегистрирован в Министерстве юстиции Республики Казахстан 3 марта 2021 года № 22288. Параграф 4. Продавец продовольственных товаров, 2 разряд		
	Выпуск 51. Приказ Министра труда и социальной защиты населения Республики Казахстан от 1 марта 2021 года № 53 "Об утверждении Единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих (выпуск 51)". Зарегистрирован в Министерстве юстиции Республики Казахстан 3 марта 2021 года № 22288. Параграф 5. Продавец продовольственных товаров, 3 разряд		
	Выпуск 51. Приказ Министра труда и социальной защиты населения Республики Казахстан от 1 марта 2021 года № 53 "Об утверждении Единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих (выпуск 51)". Зарегистрирован в Министерстве юстиции Республики Казахстан 3 марта 2021 года № 22288. Параграф 6. Продавец продовольственных товаров, 4 разряд		
	Уровень профессионального образования:	Уровень образования: ТиПО (рабочие профессии)	Специальность: -

Требования к опыту работы:	Без опыта	
Связь с неформальным и информальным образованием:	–	
Другие возможные наименования профессии:	5210-2-001 – Консультант-продавец; 5210-2-002 – Помощник продавца магазина; 5210-2-003 – Продавец (предприятие оптовой торговли); 5210-2-004 – Продавец (предприятие розничной торговли); 5210-2-006 – Продавец-кассир; 5210-2-007 – Продавец-флорист; 9520-0-001 – Бакалейщик; 9520-0-002 – Киоскер; 9520-0-004 – Лоточник; 9520-0-005 – Продавец в киоске; 9520-0-007 – Продавец на рынке; 9520-0-008 – Продавец непродовольственных товаров; 9520-0-009 – Продавец палаток и рынков; 9520-0-010 – Продавец продовольственных товаров; 9520-0-011 – Уличный торговец непродовольственными товарами; 9520-0-012 – Уличный торговец продовольственными товарами.	
Основная цель деятельности:	Осуществление продажи товаров и оказание консультационной поддержки покупателям посредством обеспечения качественного обслуживания, правильной выкладки, контроля состояния товара и соблюдения правил торговли, санитарных норм и требований безопасности в различных форматах розничной и нестационарной торговли.	
Описание трудовых функций		
Перечень трудовых функций:	Обязательные трудовые функции:	1. Обслуживание покупателей и осуществление продажи товаров; 2. Подготовка товара к продаже и оформление торгового места; 3. Оформление витрин и выкладка товаров; 4. Учет товарных операций и соблюдение правил торговли.
	Дополнительные трудовые функции:	-
		Умения: 2-разряд 1. Предлагать и показывать товары; 2. Осуществлять отпуск товаров покупателям; 3. Обеспечивать вежливое обслуживание и соблюдение очередности. 3-разряд 1. Консультировать покупателей о свойствах, назначении и качестве товаров; 2. Демонстрировать товары в действии (при наличии такой возможности); 3. Предлагать сопутствующий ассортимент и взаимозаменяемые товары; 4. Применять приемы активного обслуживания.

Трудовая функция 1: Обслуживание покупателей и осуществление продажи товаров	Навык 1: Проведение консультаций и продаж	4-разряд 1. Консультировать по сложным характеристикам товара (качество/сортность/комплектность/условия использования); 2. Оказывать помощь в подборе товара под запрос покупателя; 3. Разрешать спорные вопросы с покупателями в пределах компетенции; 4. Оформлять подарочные/праздничные наборы (при наличии практики в торговой точке).
		5-разряд 1. Обслуживать покупателей по сложному ассортименту непродовольственных товаров; 2. Принимать решения по спорным ситуациям до подключения администрации (в пределах регламентов); 3. Проводить консультации "экспертного" уровня по товару и условиям его применения.
		Знания: 2-разряд 1. Ассортимент и розничные цены товаров; 2. Признаки доброкачественности товаров; 3. Приемы и методы обслуживания покупателей; 3-разряд 1. потребительские свойства и назначение товаров; 2. методы активного обслуживания различных категорий покупателей; 3. основные виды сырья/материалов (в пределах ассортимента). 4-разряд 1. Характеристики товаров, способы пользования и правила ухода (по ассортименту); 2. порядок обмена товаров и работа с претензиями (в пределах правил торговли); 3. принципы оформления витрин и представления товара. 5-разряд: 1. Порядок приема товаров и требования к качеству, таре и маркировке; 2. Порядок бракования товаров и работа с браком; 3. Оформление актов (брак/недостача/пересортица) и регламенты ответственности.
Возможность признания навыка:	Не требуется	
		Умения: 2-разряд 1. Распаковывать и осматривать товары; 2. Подготавливать товары к продаже (зачистка/нарезка/фасовка/упаковка — по ассортименту); 3. Проверять внешний вид и доброкачественность товара;

	<p>Навык 1: Подготовка товаров к продаже и проверка качества</p>	<p>4. Обеспечивать надлежащие условия кратковременного хранения на рабочем месте;</p> <p>3-разряд</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Проверять маркировку, количество, сортность, комплектность; 2. Готовить товар к выкладке/витрине; 3. Выявлять несоответствия и информировать ответственное лицо; 4. соблюдать требования к хранению и срокам реализации (по товару); <p>4-разряд</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Контролировать соответствие товаров стандартам /техническим условиям (в пределах регламентов); 2. Оформлять подарочные/праздничные наборы; 3. Выявлять брак и изымать товар из реализации по установленному порядку; 4. Участвовать в оформлении документов по браку (по поручению); <p>5-разряд</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Применять простейшие методы определения качества (в рамках установленных процедур); 2. Отбирать пробы/образцы по установленному порядку (если предусмотрено); 3. Участвовать в оформлении актов на брак/недостачу/пересортицу; 4. Контролировать работу продавцов младшей квалификации по подготовке товара (по поручению) <p>.</p> <p>Знания:</p> <p>2-разряд</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Признаки доброкачественности товаров; 2. Правила подготовки товаров к продаже; 3. Санитарные нормы и требования гигиены (в части торговли продтоварами); <p>3-разряд</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Требования к маркировке и условиям хранения; 2. Нормы естественной убыли и порядок списания; 3. Ассортимент и назначение товаров; <p>4-разряд</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Основные требования стандартов к качеству; 2. Виды брака и порядок обмена/изъятия; 3. Принципы оформления витрин (в части подготовки товара); <p>5-разряд</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Порядок бракования товаров; 2. Порядок взятия проб и отбора образцов (если применимо); 3. Оформление актов и документов при выявлении несоответствий.
Трудовая функция 2:	Возможность признания навыка:	Не требуется

Подготовка товара к продаже и оформление торгового места

Навык 2:
Подготовка рабочего места и оборудования

Умения:

2-разряд

1. Подготавливать рабочее место к началу работы;
2. Проверять наличие упаковочных материалов и инвентаря;
3. Поддерживать чистоту и порядок на рабочем месте;

3-разряд

1. Обеспечивать готовность витрин/прилавка/полок к выкладке;
2. Размещать ценники и информационные материалы;
3. Соблюдать правила пользования торговым оборудованием;

4-разряд

1. Контролировать исправность торгово-технологического оборудования;
2. Организовывать пространство обслуживания покупателей на участке;
3. Обеспечивать соблюдение санитарных требований в торговой зоне;

5-разряд

1. Контролировать соблюдение требований охраны труда на участке (в пределах инструкций);
2. Обеспечивать рациональную организацию рабочего места для продавцов;
3. Применять меры по сокращению потерь и затрат труда на участке (по поручению).

Знания:

2-разряд

1. Правила эксплуатации торгово-технологического оборудования;
2. Санитарные требования к торговому месту;
3. Правила личной гигиены;

3-разряд

1. Принципы устройства торгового оборудования (в пределах эксплуатации);
2. Требования к размещению ценников;
3. Правила организации обслуживания покупателей;

4-разряд

1. Требования охраны труда и техники безопасности ;
2. Требования к организации торгового процесса на участке;
3. Стандарты обслуживания покупателей;

5-разряд

1. Требования внутреннего контроля и материальной ответственности;
2. Порядок взаимодействия с администрацией по организации участка;

		3. Меры по сокращению потерь товаров и повышению доходов (в части организации труда).
	Возможность признания навыка:	Не требуется
Трудовая функция 3: Оформление витрин и выкладка товаров	Навык 1: Выкладка товаров и оформление торгового пространства	Умения:
		<p>2-разряд</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Размещать товары по группам/видам/сортам; 2. Обеспечивать наличие ценников; 3. Поддерживать товарный вид выкладки; <p>3-разряд</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Оформлять наприлавочные и внутримagaзинные витрины; 2. Контролировать состояние витрин; 3. Размещать товары с учетом частоты спроса и удобства работы; <p>4-разряд</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Применять принципы оформления витрин под товарные группы; 2. Обновлять выкладку с учетом спроса и сезонности; 3. Обеспечивать корректное представление ассортиментных позиций; <p>5-разряд</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Применять принципы оформления оконных витрин; 2. Координировать оформление витрин/выкладки на участке (по поручению); 3. Контролировать соблюдение правил выкладки продавцами младшей квалификации.
		Знания:
		<p>2-разряд</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Правила размещения товаров; 2. Требования к ценникам; 3. Основы товарного соседства (в пределах ассортимента); <p>3-разряд</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Основы оформления витрин и выкладки; 2. Методы активного представления товара; 3. Требования к товарному виду товаров; <p>4-разряд</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Принципы оформления витрин и торговых зон; 2. Правила представления сложного ассортимента; 3. Стандарты торгового обслуживания; <p>5-разряд</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Принципы оформления оконных витрин; 2. Правила внутреннего мерчендайзинга (по стандартам организации); 3. Меры по сокращению потерь и повышению эффективности выкладки.

	<p>Возможность признания навыка:</p>	<p>Не требуется</p>
<p>Трудовая функция 4: Учет товарных операций и соблюдение правил торговли</p>	<p>Навык 2: Контроль состояния витрин и торговой зоны</p> <p>Возможность признания навыка:</p>	<p>Умения:</p> <p>3-разряд</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Контролировать состояние витрин; 2. Своевременно пополнять выкладку; 3. Устранять несоответствия в ценниках/ размещении товаров; <p>4-разряд</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Обеспечивать соблюдение требований к оформлению торговой зоны; 2. Контролировать корректность представления ассортимента; 3. Предотвращать порчу/загрязнение товаров в торговой зоне; <p>5-разряд</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Организовывать контроль торговой зоны на участке; 2. Контролировать работу продавцов по поддержанию стандартов; 3. Принимать меры при систематических нарушениях (в пределах полномочий). <p>Знания:</p> <p>3-разряд</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Требования к оформлению витрин и ценников; <p>4-разряд</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Стандарты торгового зала и обслуживания; <p>5-разряд</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Внутренние регламенты контроля торговой зоны и ответственности. <p>Не требуется</p>
	<p>Навык 1: Участие в приеме товаров, учете и инвентаризации</p>	<p>Умения:</p> <p>4-разряд</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Участвовать в инвентаризации и сверке остатков; 2. Участвовать в оформлении простых документов по учету (по поручению); 3. Контролировать сохранность и условия хранения товаров; <p>5-разряд</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Составлять товарные отчеты; 2. Оформлять акты на брак/недостачу/пересортицу и приемосдаточные акты (по установленным формам); 3. Контролировать работу продавцов младшей квалификации при проведении инвентаризации (по поручению). <p>Знания:</p> <p>4-разряд</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Порядок проведения инвентаризации;

		2. Формы инвентаризационных документов; 3. Основы материальной ответственности. 5-разряд 1. Методика проведения инвентаризации; 2. Порядок урегулирования недостатков и излишков; 3. Требования внутреннего контроля.	
	Возможность признания навыка:	Не требуется	
Требования к личностным компетенциям:	Ответственность Стрессоустойчивость Дисциплинированность Мотивированность		
Список технических регламентов и национальных стандартов:	-		
Связь с другими профессиями в рамках ОРК:	Уровень ОРК:	Наименование профессии:	
12. Карточка профессии "Агент по продажам":			
Код группы:	3322-2		
Код наименования занятия:	3322-2-001		
Наименование профессии:	Агент по продажам		
Уровень квалификации по ОРК:	3		
подуровень квалификации по ОРК:	-		
Уровень квалификации по ЕТКС, КС и др типовых квалификационных характеристик:			
Уровень профессионального образования:	Уровень образования: ТиПО (рабочие профессии)	Специальность: -	Квалификация: -
Требования к опыту работы:	Без опыта		
Связь с неформальным и информальным образованием:	-		
Другие возможные наименования профессии:	-		
Основная цель деятельности:	Осуществление продаж товаров и услуг путем установления контактов с клиентами, изучения потребительского спроса, проведения консультаций и презентаций, сбора рыночной информации и обеспечения качественного сопровождения клиентов на всех этапах взаимодействия.		

Описание трудовых функций		
Перечень трудовых функций:	Обязательные трудовые функции:	1. Поиск клиентов и установление контактов; 2. Проведение презентаций и осуществление продаж; 3. Изучение потребительского спроса и рыночной ситуации; 4. Сопровождение клиентов и поддержка продаж.
	Дополнительные трудовые функции:	-
Трудовая функция 1: Поиск клиентов и установление контактов	Навык 1: Проведение первичных переговоров с клиентами	Умения:
		1. Представлять компанию и ее ассортимент; 2. Выявлять потребности потенциальных клиентов; 3. Устанавливать доверительный контакт и поддерживать коммуникацию.
		Знания:
	Возможность признания навыка:	1. Основы делового общения; 2. Методы выявления потребностей клиентов; 3. Характеристики предлагаемой продукции.
		Не требуется
		Умения:
Навык 2: Формирование клиентской базы	1. Собирать и систематизировать сведения о клиентах; 2. Вести базу контактов и актуализировать информацию; 3. Оценивать перспективность потенциальных клиентов.	
	Знания:	
	1. Методы классификации клиентов; 2. Правила ведения клиентских баз; 3. Принципы сегментации целевой аудитории.	
	Возможность признания навыка:	
Трудовая функция 2: Проведение презентаций и осуществление продаж	Навык 1: Презентация товаров и услуг	Не требуется
		Умения:
		1. Демонстрировать преимущества и особенности товара; 2. Проводить выездные презентации и разъяснения; 3. Подготавливать материалы для представления клиентам.
	Возможность признания навыка:	Знания:
		1. Ассортимент товаров и их технические параметры; 2. Методы презентации и аргументации; 3. Потребительские свойства товара.
		Не требуется
	Умения:	

	<p>Навык 2: Оформление и сопровождение сделки</p>	<p>1. Подготавливать коммерческие предложения; 2. Согласовывать условия поставки и оплаты. 3. Участвовать в оформлении документов и сопровождать клиента до заключения сделки.</p> <p>Знания:</p> <p>1. Основы договорной работы; 2. Порядок оформления товарных накладных и заявок; 3. Правила расчетов и коммерческих условий.</p>
	<p>Возможность признания навыка:</p>	<p>Не требуется</p>
<p>Трудовая функция 3: Изучение потребительского спроса и рыночной ситуации</p>	<p>Навык 1: Проведение опросов и сбор рыночной информации</p>	<p>Умения:</p> <p>1. Проводить опросы и анкетирование потребителей ; 2. Опрашивать клиентов о предпочтениях и качестве обслуживания; 3. Фиксировать и обрабатывать собранные данные.</p> <p>Знания:</p> <p>1. Методы полевых исследований; 2. Правила проведения опросов; 3. Способы систематизации и обработки информации.</p>
	<p>Возможность признания навыка:</p>	<p>Не требуется</p>
	<p>Навык 2: Мониторинг конкурентов и цен</p>	<p>Умения:</p> <p>1. Собирать информацию о ценах конкурентов; 2. Отслеживать ассортимент других торговых точек; 3. Передавать сведения об изменениях в рынок руководству.</p> <p>Знания:</p> <p>1. Основы конкурентного анализа; 2. Методы мониторинга цен; 3. Факторы, влияющие на спрос и предложение.</p>
	<p>Возможность признания навыка:</p>	<p>Не требуется</p>
	<p>Навык 1: Поддержание отношений с существующими клиентами</p>	<p>Умения:</p> <p>1. Оказывать консультационную поддержку после продажи; 2. Своевременно информировать клиентов об акциях и новинках; 3. Собирать обратную связь и передавать ее руководству.</p> <p>Знания:</p> <p>1. Принципы клиентского сервиса; 2. Методы удержания клиентов; 3. Основы CRM и ведения клиентской истории.</p>

Трудовая функция 4: Сопровождение клиентов и поддержка продаж	Возможность признания навыка:	Не требуется
	Навык 2: Организация обратной связи и решение вопросов клиентов	Умения: 1. Принимать и обрабатывать обращения клиентов; 2. Передавать проблемные вопросы в компетентные подразделения; 3. Контролировать своевременное решение обращений.
		Знания: 1. Правила взаимодействия с покупателями; 2. Стандарты обработки обращений; 3. Основы деловой переписки и коммуникации.
		Возможность признания навыка:
Требования к личностным компетенциям:	Ответственность Стрессоустойчивость Дисциплинированность Вежливость Мотивированность	
Список технических регламентов и национальных стандартов:	-	
Связь с другими профессиями в рамках ОПК:	Уровень ОПК:	Наименование профессии:

Глава 4. Технические данные профессионального стандарта

12. Наименование государственного органа: Министерство торговли и интеграции Республики Казахстан.

13. Организации (предприятия) участвующие в разработке: Акционерное общество "Центр развития торговой политики "QazTrade".

14. Отраслевой совет по профессиональным квалификациям при Министерстве торговли и интеграции Республики Казахстан: протокол № 3 от 25 ноября 2025 г.

15. Национальный орган по профессиональным квалификациям: заключение от 21.01.2026 г.

16. Национальная палата предпринимателей Республики Казахстан "Атамекен": заключение №15002/22 от 10 декабря 2025 г.

17. Номер версии и год выпуска: версия 1, 2026 г.

18. Дата ориентировочного пересмотра: 2029 г.

Приложение 4
к приказу Министра
торговли и интеграции
Республики Казахстан
от 19 февраля 2026 года № 107-НК

Профессиональный стандарт: "Мерчандайзинг в оптовой и розничной торговле"

Глава 1. Общие положения

1. Область применения профессионального стандарта: Профессиональный стандарт "Мерчандайзинг в оптовой и розничной торговле" разработан в соответствии со статьей 5 Закона Республики Казахстан "О профессиональных квалификациях", распространяется на деятельность работников, выполняющих функции по организации, учету, контролю и продвижению товарных потоков на различных стадиях обращения товаров. Он применяется в работе служащих складских подразделений, специалистов по учету, инвентаризации и контролю товарных запасов, сотрудников, обеспечивающих процессы поставки, снабжения и логистики, а также работников, участвующих в приемке, хранении, погрузке, разгрузке, транспортировке и реализации товаров. Кроме того, стандарт охватывает деятельность специалистов, ответственных за оформление торгового пространства, выкладку и продвижение продукции в местах продаж.

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

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

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

3) товар – любой, не изъятый из оборота продукт труда, предназначенный для продажи или обмена;

4) мерчандайзер – специалист, выполняющий операции по организации выкладки товаров, контролю ассортимента и поддержанию визуальных стандартов в торговом зале с целью обеспечения доступности и привлекательности товара для покупателей;

3. В настоящем профессиональном стандарте применяются следующие сокращения:

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

2) ТиПО – Техническое и профессиональное образование;

3) ОКЭД – Общий государственный классификатор видов экономической деятельности;

4) ЕТКС – Единый тарифно-квалификационный справочник;

5) ОРК – Отраслевая рамка квалификаций;

6) POS-материалы – Рекламные и информационные материалы, размещаемые в местах продаж для привлечения внимания покупателей, продвижения товаров и формирования спроса.

Глава 2. Паспорт профессионального стандарта

4. Название профессионального стандарта: – "Мерчандайзинг в оптовой и розничной торговле"

5. Код профессионального стандарта:

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

Код ОКЭД		Наименование
Секция	G	Оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов
Раздел	46	Оптовая торговля, за исключением автомобилей и мотоциклов
Группа	46.1	Деятельность агентств по оптовой торговле
Класс	46.11	Деятельность агентов по оптовой торговле сельскохозяйственным сырьем, живыми животными текстильным сырьем и полуфабрикатами
Подкласс	46.11.0	Деятельность агентов по оптовой торговле сельскохозяйственным сырьем, живыми животными, текстильным сырьем и полуфабрикатами
Класс	46.17	Деятельность агентов по оптовой торговле пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями
Подкласс	46.17.0	Деятельность агентов по оптовой торговле пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями
Группа	46.2	Оптовая торговля сельскохозяйственным сырьем и живыми животными
Класс	46.21	Оптовая торговля зерном, необработанным табаком, семенами и кормами для животных
Подкласс	46.21.1	Оптовая торговля зерном, семенами и кормами для животных

Подкласс	46.21.2 46.21.3	Оптовая торговля необработанным табаком Оптовая торговля масличными культурами
Группа	46.3	Оптовая торговля продуктами питания, напитками и табачными изделиями
Класс	46.31	Оптовая торговля фруктами и овощами
Подкласс	46.31.0	Оптовая торговля фруктами и овощами
Класс	46.32	Оптовая торговля мясом и мясными продуктами
Подкласс	46.32.0	Оптовая торговля мясом и мясными продуктами
Класс	46.33	Оптовая торговля молочными продуктами, яйцами и пищевыми маслами и жирами
Подкласс	46.33.0	Оптовая торговля молочными продуктами, яйцами и пищевыми маслами и жирами
Класс	46.34	Оптовая торговля напитками
Подкласс	46.34.1	Оптовая торговля напитками в магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью менее 2000 кв.м
Подкласс	46.34.2	Оптовая торговля напитками в магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше), включая оптово-продовольственные распределительные центры
Класс	46.35	Оптовая торговля табачными изделиями
Подкласс	46.35.0	Оптовая торговля табачными изделиями
Класс	46.36	Оптовая торговля сахаром, шоколадом и сахаристыми кондитерскими изделиями
Подкласс	46.36.0	Оптовая торговля сахаром, шоколадом и сахаристыми кондитерскими изделиями
Класс	46.37	Оптовая торговля кофе, чаем, какао и специями
Подкласс	46.37.0	Оптовая торговля кофе, чаем, какао и специями

Класс	46.38	Оптовая торговля прочими продуктами питания, включая рыбу, ракообразных и моллюсков
Подкласс	46.38.1	Оптовая торговля рыбой и рыбными продуктам
Подкласс	46.38.9	Оптовая торговля прочими продуктами питания
Класс	46.39	Неспециализированная оптовая торговля продуктами питания, напитками и табачными изделиями
Подкласс	46.39.0	Неспециализированная оптовая торговля продуктами питания, напитками и табачными изделиями
Раздел	47	Розничная торговля, кроме торговли автомобилями и мотоциклами
Группа	47.1	Розничная торговля в неспециализированных магазинах
Класс	47.11	Розничная торговля в неспециализированных магазинах преимущественно продуктами питания, напитками и табачными изделиями
Подкласс	47.11.1	Розничная торговля преимущественно продуктами питания, напитками и табачными изделиями в неспециализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью менее 2000 кв.м
Подкласс	47.11.2	Розничная торговля преимущественно продуктами питания, напитками и табачными изделиями, в неспециализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше)
Класс	47.19	Прочая розничная торговля в неспециализированных магазинах
Подкласс	47.19.1	Прочая розничная торговля в неспециализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью менее 2000 кв.м

Подкласс	47.19.2	Прочая розничная торговля в неспециализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше)
Группа	47.2	Розничная торговля продуктами питания, напитками и табачными изделиями в специализированных магазинах
Класс	47.21	Розничная торговля фруктами и овощами в специализированных магазинах
Подкласс	47.21.1	Розничная торговля фруктами и овощами в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью менее 2000 кв.м
Подкласс	47.21.2	Розничная торговля фруктами и овощами в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше)
Класс	47.22	Розничная торговля мясом и мясными продуктами в специализированных магазинах
Подкласс	47.22.1	Розничная торговля домашней птицей, дичью и изделиями из них в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью менее 2000 кв.м
Подкласс	47.22.2	Розничная торговля домашней птицей, дичью и изделиями из них в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше)
Подкласс	47.22.3	Прочая розничная торговля мясом и мясными продуктами в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше)
Подкласс	47.22.4	Прочая розничная торговля мясом и мясными продуктами в специализированных магазинах, являющихся торговыми

		объектами, с торговой площадью менее 2000 кв.м
Класс	47.23	Розничная торговля рыбой, ракообразными и моллюсками в специализированных магазинах
Подкласс	47.23.1	Розничная торговля рыбой, ракообразными и моллюсками в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью менее 2000 кв.м
Подкласс	47.23.2	Розничная торговля рыбой, ракообразными и моллюсками в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше)
Класс	47.24	Розничная торговля хлебобулочными, мучными и сахаристыми кондитерскими изделиями в специализированных магазинах
Подкласс	47.24.1	Розничная торговля хлебобулочными, мучными и сахаристыми кондитерскими изделиями в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью менее 2000 кв.м
Подкласс	47.24.2	Розничная торговля хлебобулочными, мучными и сахаристыми кондитерскими изделиями в специализированных магазинах, являющихся, торговыми объектами, с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше)
Класс	47.25	Розничная торговля напитками в специализированных магазинах
Подкласс	47.25.1	Розничная торговля напитками в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью менее 2000 кв.м
Подкласс	47.25.2	Розничная торговля напитками в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше)

Класс	47.26	Розничная торговля табачными изделиями в специализированных магазинах
Подкласс	47.26.1	Розничная торговля табачными изделиями в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью менее 2000 кв.м
Подкласс	47.26.2	Розничная торговля табачными изделиями в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше)
Класс	47.29	Прочая розничная торговля продуктами питания в специализированных магазинах
Подкласс	47.29.1	Прочая розничная торговля продуктами питания в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью менее 2000 кв.м
Подкласс	47.29.2	Прочая розничная торговля продуктами питания в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше)
Группа	47.8	Розничная торговля в палатках, киосках и на рынках
Класс	47.81	Розничная торговля продуктами питания, напитками и табачными изделиями в торговых палатках, киосках и на рынках
Подкласс	47.81.1	Розничная торговля продуктами питания, напитками и табачными изделиями в торговых палатках, ларьках и киосках
Подкласс	47.81.2	Розничная торговля продуктами питания, напитками и табачными изделиями на рынках

7. Краткое описание профессионального стандарта: Определение трудовой деятельности в сфере размещения, учета, хранения, приемки и выкладки товаров, а также контроля товарных остатков, ведения документооборота и соблюдения стандартов оформления торгового пространства. Деятельность специалиста в данной

области направлена на обеспечение сохранности продукции, рациональное использование складских и торговых площадей, поддержание эффективного товарооборота и повышение уровня продаж.

8. Перечень карточек профессий:

- 1) Товаровед – 4 уровень ОРК;
- 2) Мерчендайзер – 3 уровень ОРК;
- 3) Служащий склада – 2 уровень ОРК.

Глава 3. Карточки профессий

9. Карточка профессии "Товаровед"			
Код группы:	4321-0		
К о д наименования занятия:	4321-0-015		
Наименование профессии:	Товаровед		
Уровень квалификации по ОРК:	4		
подуровень квалификации по ОРК:	–		
Уровень квалификации по ЕТКС, КС и др типовых квалификационных характеристиках:	Параграф 104. Товаровед Квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и других служащих (Приказ Министра труда и социальной защиты населения Республики Казахстан от 30 декабря 2020 года № 553. Зарегистрирован в Министерстве юстиции Республики Казахстан 31 декабря 2020 года № 22003)		
Уровень профессионального образования:	Уровень образования: Т и П О специалист среднего звена)	(Специальность: Маркетинг (по отраслям)	Квалификация:
Требования к опыту работы:	товаровед I категории: высшее (или послевузовское) образование по соответствующему направлению подготовки кадров и стаж работы в должности товароведа II категории не менее 2 лет; товаровед II категории: высшее (или послевузовское) образование по соответствующему направлению подготовки кадров и стаж работы в должности товароведа без категории не менее 3 лет; товаровед без категории: высшее (или послевузовское) образование по соответствующему направлению подготовки кадров без предъявления требований к стажу работы или техническое и профессиональное, послесреднее (среднее специальное, среднее профессиональное) образование по соответствующей специальности (квалификации) и стаж работы не менее 3 лет.		
Связь с неформальным			

и информальным образованием:	—	
Другие возможные наименования профессии:	4321-0-001 – Весовщик; 4321-0-002 – Дежурный по товарной конторе; 4321-0-004 – Диспетчер по отпуску готовой продукции; 4321-0-005 – Контролер при погрузке и выгрузке товара; 4321-0-006 – Приемщик грузов; 4321-0-016 – Учетчик по отгрузке товаров (на складе); 4321-0-017 – Учетчик по складу; 4321-0-018 – Учетчик-маркировщик.	
Основная цель деятельности:	Обеспечение точного учета, анализа, контроля движения и состояния товарных запасов, а также сопровождение процессов поставки, снабжения и инвентаризации с целью поддержания оптимального ассортимента и минимизации товарных потерь.	
Описание трудовых функций		
Перечень трудовых функций:	Обязательные трудовые функции:	1. Организация и ведение учета товарных запасов; 2. Организация поставок, снабжения и документального сопровождения; 3. Проведение инвентаризаций и контроль сохранности товаров; 4. Анализ товарных запасов и стоимостных показателей.
	Дополнительные трудовые функции:	—
Трудовая функция 1: Организация и ведение учета товарных запасов	Навык 1: Ведение количественного и качественного учета	Умения:
		1. Формировать и вести учетные документы по движению товаров; 2. Фиксировать поступления, списания, перемещения и возвраты; 3. Проверять точность данных в учетных системах.
		Знания:
	Возможность признания навыка:	1. Правила ведения товарного учета; 2. Типы и назначение первичных документов; 3. Основы классификации товарных групп.
		Не требуется
		Умения:
Навык 2: Контроль соответствия фактических и учетных данных	1. Сверять остатки с данными системы; 2. Выявлять несоответствия и оформлять расхождения; 3. Передавать корректировки ответственным лицам.	
	Знания:	
	1. Методы сверки товарных остатков; 2. Алгоритмы корректировки учетных данных; 3. Регламенты движения товаров.	
Возможность признания навыка:	Не требуется	
		Умения:
		1. Проверять правильность оформления накладных и сопроводительных документов;

Трудовая функция 2: Организация поставок, снабжения и документально сопровождения	Навык 1: Работа с поставщиками и документами поставки	2. Контролировать сроки и условия поставки; 3. Передавать корректировки поставщикам и получать подтверждения. Знания: 1. Правила оформления поставочных документов; 2. Порядок взаимодействия с поставщиками; 3. Нормы договорных отношений по поставкам.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
	Навык 2: Сопровождение процессов снабжения	Умения: 1. Формировать заявки на закуп; 2. Контролировать движение заказов до поступления на склад; 3. Взаимодействовать с транспортными и снабженческими службами.
		Знания: 1. Основы снабженческой деятельности; 2. Принципы формирования заявок; 3. Процедуры закупа и пополнения запасов.
		Возможность признания навыка:
	Трудовая функция 3: Проведение инвентаризаций и контроль сохранности товаров	Навык 1: Организация и участие в инвентаризациях
Знания: 1. Методики проведения инвентаризаций; 2. Порядок оформления расхождений; 3. Нормативы хранения товаров.		
Возможность признания навыка:		
Навык 2: Контроль сохранности товарных запасов		Умения: 1. Проверять соблюдение условий хранения; 2. Выявлять риски порчи или дефицита товара; 3. Передавать данные о нарушениях руководству.
		Знания: 1. Требования санитарных норм; 2. Правила ротации; 3. Причины и виды товарных потерь.
		Возможность признания навыка:
Трудовая функция 4:	Навык 1: Аналитическая обработка	Умения: 1. Формировать отчеты о движении и наличии товаров; 2. Анализировать уровень запасов и оборачиваемость; 3. Определять потребность в пополнении ассортимента.

Анализ товарных запасов и стоимостных показателей	данных о товарах	Знания:	
		1. Методы анализа товарных остатков; 2. Показатели эффективности товарных запасов; 3. Основы управления ассортиментом.	
	Возможность признания навыка:	Не требуется	
Требования к личностным компетенциям:	Ответственность Дисциплинированность Добросовестность		
Список технических регламентов и национальных стандартов:	–		
Связь с другими профессиями в рамках ОРК:	Уровень ОРК:	Наименование профессии:	
	–	–	
10. Карточка профессии "Merchendaйзер"			
Код группы:	3323-1		
Код наименования занятия:	3323-1-005		
Наименование профессии:	Merchendaйзер		
Уровень квалификации по ОРК:	3		
подуровень квалификации по ОРК:	–		
Уровень квалификации по ЕТКС, КС и др типовых квалификационных характеристикам:	–		
Уровень профессионального образования:	Уровень образования: ТиПО (рабочие профессии)	Специальность: Маркетинг (по отраслям)	Квалификация:
Требования к опыту работы:	–		
Связь с неформальным и информальным образованием:	–		

Другие возможные наименования профессии:	—	
Основная цель деятельности:	Обеспечение эффективного представления и продвижения товаров в торговом пространстве путем организации выкладки, контроля ассортимента, состояния товара и соблюдения корпоративных и торговых стандартов мерчендайзинга.	
Описание трудовых функций		
Перечень трудовых функций:	Обязательные трудовые функции:	1. Организация выкладки товаров в соответствии со стандартами мерчендайзинга; 2. Контроль ассортимента и товарных остатков; 3. Взаимодействие с поставщиками, супервайзерами и персоналом магазина.
	Дополнительные трудовые функции:	—
Трудовая функция 1: Организация выкладки товаров в соответствии со стандартами мерчендайзинга	Навык 1: Размещение товаров по плану	Умения:
		1. Размещать товары в соответствии с утвержденным планом; 2. Обеспечивать визуальную привлекательность выкладки; 3. Корректировать расположение товаров при изменении ассортимента.
		Знания:
		1. Правила построения планограмм; 2. Стандарты выкладки товаров (по категориям); 3. Требования товарного соседства.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
	Навык 2: Контроль наличия и корректности ценников	Умения:
1. Проверять наличие и актуальность ценников; 2. Размещать POS-материалы согласно требованиям; 3. Сообщать ответственным лицам о расхождениях цен.		
Знания:		
	1. Правила оформления ценников и POS-материалов; 2. Требования законодательства к ценовой информации; 3. Стандарты визуального оформления торговой зоны.	
Навык 1: Мониторинг наличия товара на полках	Умения:	
	1. Контролировать полноту ассортимента; 2. Оперативно выявлять дефициты и излишки; 3. Передавать информацию о нехватке товара ответственным сотрудникам.	
	Знания:	
	1. Принцип ротации товара; 2. Основные категории и группы ассортимента; 3. правила учета и движения товаров.	

Трудовая функция 2: Контроль ассортимента и товарных остатков	Возможность признания навыка:	Не требуется
	Навык 2: Проверка качества и состояния товара	Умения: 1. Проверять сроки годности и сохранность упаковки; 2. Отбирать товар, не соответствующий стандартам качества; 3. Предлагать корректировки выкладки при обнаружении нарушений.
		Знания: 1. Требования санитарных норм; 2. Признаки порчи и повреждений; 3. Стандарты качества и хранения товаров.
Возможность признания навыка:	Не требуется	
Трудовая функция 3: Взаимодействие с поставщиками, супервайзерами и персоналом магазина	Навык 1: Координация работ по выкладке с поставщиками	Умения: 1. Согласовывать графики выкладки с представителями брендов; 2. Передавать информацию о новых товарах и акционных позициях; 3. Обеспечивать соблюдение стандартов выкладки для брендированных зон.
		Знания: 1. Правила взаимодействия с поставщиками; 2. Основы бренд-мерчендайзинга; 3. Требования к акционным выкладкам.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
	Навык 2: Работа с персоналом торгового зала	Умения: 1. Инструктировать продавцов по поддержанию выкладки; 2. Контролировать выполнение задач по обновлению товаров; 3. Сообщать руководству о нарушениях стандартов.
		Знания: 1. Регламенты организации работы торгового зала; 2. Требования корпоративных стандартов; 3. Основы коммуникации и инструктажа.
Возможность признания навыка:	Не требуется	
Требования к личностным компетенциям:	Ответственность Дисциплинированность Добропорядочность	
Список технических регламентов и национальных стандартов:	-	
	Уровень ОРК:	Наименование профессии:

Связь с другими профессиями в рамках ОРК:			
11. Карточка профессии "Служащий склада":			
Код группы:	4321-0		
К о д наименования занятия:	4321-0-014		
Наименование профессии:	Служащий склада		
Уровень квалификации по ОРК:	2		
подуровень квалификации по ОРК:	-		
Уровень квалификации по ЕТКС, КС и др типовых квалификационных характеристиках:	Параграф 225 Кладовщик. Об утверждении Единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих (выпуск 1) Приказ Заместителя Премьер-Министра - Министра труда и социальной защиты населения Республики Казахстан от 1 сентября 2023 года № 364. Зарегистрирован в Министерстве юстиции Республики Казахстан 7 сентября 2023 года № 33389		
Уровень профессионального образования:	Уровень образования: основное среднее образование	Специальность: -	Квалификация: -
Требования к опыту работы:	Без опыта		
Связь с неформальным и информальным образованием:	-		
Другие возможные наименования профессии:	4321-0-003 – Делопроизводитель по учету запасов; 4321-0-010 – Служащий по вычислению стоимостных затрат; 4321-0-011 – Служащий по инвентаризации; 4321-0-012 – Служащий по поставкам; 4321-0-013 – Служащий по снабжению.		
Основная цель деятельности:	Обеспечение точного учета, хранения, движения и сохранности товаров на складе путем выполнения операций по приему, отпуску, маркировке, учету, контролю погрузочно-разгрузочных работ и оформлению складской документации в соответствии с установленными стандартами и нормативами.		
Описание трудовых функций			
	Обязательные трудовые функции:	1. Прием, отпуск и учет товаров на складе; 2. Контроль погрузочно-разгрузочных работ; 3. Участие в инвентаризациях и контроль сохранности товаров.	

Перечень трудовых функций:	Дополнительные трудовые функции:	-
Трудовая функция 1: Прием, отпуск и учет товаров на складе	Навык 1: Приемка товаров	Умения:
		1-разряд 1. Прием на склад, взвешивание, хранение и выдача со склада различных материальных ценностей: топлива, сырья, полуфабрикатов, готовой продукции, деталей, инструментов, вещей и иной продукции; 2. Проверка соответствия принимаемых ценностей сопроводительным документам. 2-разряд 1. Руководство работой по погрузке, выгрузке грузов и размещению их внутри склада; 2. Комплектование партий материальных ценностей по заявкам потребителей; 3. Осмотр и составление дефектных ведомостей на неисправные инструменты, приборы и иное, актов на их ремонт и списание, а также на недостачу и порчу материалов.
		Знания:
		1-разряд 1. Номенклатуру, сортамент и ассортимент хранящихся материальных ценностей, их свойства и назначение; 2. способы проверки рабочего инструмента, приборов, приспособлений на пригодность их к работе. 2-разряд 1. Порядок ведения складского хозяйства; 2. Порядок учета, хранения, движения материальных ценностей на складе и оформления сопроводительных документов на них; 3. Порядок комплектования партий различных материальных ценностей по технологическим документам.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
Трудовая функция 2: Контроль погрузочно-разгрузочных работ	Навык 1: Контроль операций погрузки и выгрузки	Умения:
		1-разряд 1. Организация хранения материалов и продукции с целью предотвращения их порчи и потерь; 2. Обеспечение сохранности материальных ценностей. 2-разряд 1. учет наличия на складе хранящихся материальных ценностей и ведение отчетной документации по их движению; 2. Контролировать соблюдение требований безопасности.
		Знания:
		1-разряд 1. Способы предохранения вещей, продукции и сырья от порчи при разгрузке, погрузке и хранении на складе; 2. Порядок противопожарной безопасности, хранения материалов и содержания служебных помещений. 2-разряд

		<ol style="list-style-type: none"> 1. Порядок применения складского измерительного инструмента, приспособлений, механизмов и способы проверки их на пригодность к работе; 2. Порядок противопожарной безопасности хранения и перемещения материалов и содержания служебных помещений; 3. Порядок и условия хранения кислот и химикатов, ядов и легковоспламеняющихся веществ.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
Трудовая функция 3: Участие в инвентаризациях и контроль сохранности товаров	Навык 1: Участие в проведении инвентаризаций	Умения:
		2-разряд <ol style="list-style-type: none"> 1. Участвовать в пересчете остатков на торговом оборудовании; 2. Фиксировать выявленные расхождения; 3. Передавать данные ответственному сотруднику.
		Знания:
	2-разряд <ol style="list-style-type: none"> 1. Порядок проведения инвентаризации; 2. Порядок оформления результатов инвентаризации. 	
	Возможность признания навыка:	Не требуется
Требования к личностным компетенциям:	Ответственность Дисциплинированность Добропорядочность	
Список технических регламентов и национальных стандартов:	-	
Связь с другими профессиями в рамках ОРК:	Уровень ОРК:	Наименование профессии:

Глава 4. Технические данные профессионального стандарта

12. Наименование государственного органа: Министерство торговли и интеграции Республики Казахстан.

13. Организации (предприятия) участвующие в разработке: Акционерное общество "Центр развития торговой политики "QazTrade".

14. Отраслевой совет по профессиональным квалификациям при Министерстве торговли и интеграции Республики Казахстан: протокол № 3 от 25 ноября 2025 г.

15. Национальный орган по профессиональным квалификациям: заключение от 21.01.2026 г.

16. Национальная палата предпринимателей Республики Казахстан "Атамекен": заключение №15002/22 от 10 декабря 2025 г.

17. Номер версии и год выпуска: версия 1, 2026 г.

18. Дата ориентировочного пересмотра: 2029 г.

Приложение 5
к приказу Министра
торговли и интеграции
Республики Казахстан
от 19 февраля 2026 года № 107-НК

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

Глава 1. Общие положения

1. Область применения профессионального стандарта:

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

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

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

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

3) клиентская база данных – база данных, содержащая сведения обо всех клиентах компании, когда-либо совершавших с ней сделки. В некоторых клиентских базах помимо этой информации также содержатся данные о вероятных заказчиках и клиентах ;

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

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

6) организационная структура – совокупность подразделений организации и их взаимосвязей, в рамках которой между подразделениями распределяются управленческие задачи, определяются полномочия и ответственность руководителей и должностных лиц;

7) покупатель – частное лицо либо официальная организация, приобретающие необходимые им товары или услуги за наличный или безналичный расчет; приобретение происходит с целью удовлетворения запросов потребителей;

8) потребитель – отдельные лица либо официальные организации, приобретающие товары и услуги, заказывающие работы или собирающиеся это сделать, чтобы в последующем использовать приобретенные блага для нужд, не связанных с собственным обогащением и извлечением прибыли;

9) продажа – процесс (менеджмент) согласования условий обмена товара на его денежный эквивалент, в котором участвуют продавец и покупатель, заинтересованные в сделке по продаже;

10) прогнозирование товарного рынка – оценка перспектив развития конъюнктуры, изменения рыночных условий для определения тенденций и путей развития изучаемого сектора или рынка в целом;

11) рыночное поведение – действия, совершаемые компанией в роли продавца и покупателя продукции и услуг. Рыночное поведение компаний вкуче со структурой рынка определяют эффективность его деятельности; в рыночном поведении организации отражаются ее особенности, место на рынке и стадия развития;

12) товар – продукт деятельности (включая работы, услуги), предназначенный для продажи или обмена.

3. В настоящем профессиональном стандарте применяются следующие сокращения:

1) РК – Республика Казахстан;

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

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

4) ТиПО – техническое и профессиональное образование;

5) ОКЭД – общий государственный классификатор видов экономической деятельности;

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

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

Глава 2. Паспорт профессионального стандарта

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

5. Код профессионального стандарта:

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

Код ОКЭД		Наименование
Секция	G	Оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов
Раздел	46	Оптовая торговля, за исключением автомобилей и мотоциклов
Группа	46.1	Деятельность агентств по оптовой торговле
Класс	46.11	Деятельность агентов по оптовой торговле сельскохозяйственным сырьем, живыми животными текстильным сырьем и полуфабрикатами
Подкласс	46.11.0	Деятельность агентов по оптовой торговле сельскохозяйственным сырьем, живыми животными, текстильным сырьем и полуфабрикатами
Класс	46.17	Деятельность агентов по оптовой торговле пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями
Подкласс	46.17.0	Деятельность агентов по оптовой торговле пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями
Группа	46.2	Оптовая торговля сельскохозяйственным сырьем и живыми животными
Класс	46.21	Оптовая торговля зерном, необработанным табаком, семенами и кормами для животных
Подкласс	46.21.1	Оптовая торговля зерном, семенами и кормами для животных
Подкласс	46.21.2	Оптовая торговля необработанным табаком 46.21.3 Оптовая торговля масличными культурами

Группа	46.3	Оптовая торговля продуктами питания, напитками и табачными изделиями
Класс	46.31	Оптовая торговля фруктами и овощами
Подкласс	46.31.0	Оптовая торговля фруктами и овощами
Класс	46.32	Оптовая торговля мясом и мясными продуктами
Подкласс	46.32.0	Оптовая торговля мясом и мясными продуктами
Класс	46.33	Оптовая торговля молочными продуктами, яйцами и пищевыми маслами и жирами
Подкласс	46.33.0	Оптовая торговля молочными продуктами, яйцами и пищевыми маслами и жирами
Класс	46.34	Оптовая торговля напитками
Подкласс	46.34.1	Оптовая торговля напитками в магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью менее 2000 кв.м
Подкласс	46.34.2	Оптовая торговля напитками в магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше), включая оптово-продовольственные распределительные центры
Класс	46.35	Оптовая торговля табачными изделиями
Подкласс	46.35.0	Оптовая торговля табачными изделиями
Класс	46.36	Оптовая торговля сахаром, шоколадом и сахаристыми кондитерскими изделиями
Подкласс	46.36.0	Оптовая торговля сахаром, шоколадом и сахаристыми кондитерскими изделиями
Класс	46.37	Оптовая торговля кофе, чаем, какао и специями
Подкласс	46.37.0	Оптовая торговля кофе, чаем, какао и специями
Класс	46.38	Оптовая торговля прочими продуктами питания, включая рыбу, ракообразных и моллюсков
Подкласс	46.38.1	Оптовая торговля рыбой и рыбными продуктам

Подкласс	46.38.9	Оптовая торговля прочими продуктами питания
Класс	46.39	Неспециализированная оптовая торговля продуктами питания, напитками и табачными изделиями
Подкласс	46.39.0	Неспециализированная оптовая торговля продуктами питания, напитками и табачными изделиями
Раздел	47	Розничная торговля, кроме торговли автомобилями и мотоциклами
Группа	47.1	Розничная торговля в неспециализированных магазинах
Класс	47.11	Розничная торговля в неспециализированных магазинах преимущественно продуктами питания, напитками и табачными изделиями
Подкласс	47.11.1	Розничная торговля преимущественно продуктами питания, напитками и табачными изделиями в неспециализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью менее 2000 кв.м
Подкласс	47.11.2	Розничная торговля преимущественно продуктами питания, напитками и табачными изделиями, в неспециализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше)
Класс	47.19	Прочая розничная торговля в неспециализированных магазинах
Подкласс	47.19.1	Прочая розничная торговля в неспециализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью менее 2000 кв.м
Подкласс	47.19.2	Прочая розничная торговля в неспециализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше)

Группа	47.2	Розничная торговля продуктами питания, напитками и табачными изделиями в специализированных магазинах
Класс	47.21	Розничная торговля фруктами и овощами в специализированных магазинах
Подкласс	47.21.1	Розничная торговля фруктами и овощами в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью менее 2000 кв.м
Подкласс	47.21.2	Розничная торговля фруктами и овощами в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше)
Класс	47.22	Розничная торговля мясом и мясными продуктами в специализированных магазинах
Подкласс	47.22.1	Розничная торговля домашней птицей, дичью и изделиями из них в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью менее 2000 кв.м
Подкласс	47.22.2	Розничная торговля домашней птицей, дичью и изделиями из них в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше)
Подкласс	47.22.3	Прочая розничная торговля мясом и мясными продуктами в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше)
Подкласс	47.22.4	Прочая розничная торговля мясом и мясными продуктами в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью менее 2000 кв.м
Класс	47.23	Розничная торговля рыбой, ракообразными и моллюсками в специализированных магазинах

Подкласс	47.23.1	Розничная торговля рыбой, ракообразными и моллюсками в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью менее 2000 кв.м
Подкласс	47.23.2	Розничная торговля рыбой, ракообразными и моллюсками в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше)
Класс	47.24	Розничная торговля хлебобулочными, мучными и сахаристыми кондитерскими изделиями в специализированных магазинах
Подкласс	47.24.1	Розничная торговля хлебобулочными, мучными и сахаристыми кондитерскими изделиями в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью менее 2000 кв.м
Подкласс	47.24.2	Розничная торговля хлебобулочными, мучными и сахаристыми кондитерскими изделиями в специализированных магазинах, являющихся, торговыми объектами, с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше)
Класс	47.25	Розничная торговля напитками в специализированных магазинах
Подкласс	47.25.1	Розничная торговля напитками в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью менее 2000 кв.м
Подкласс	47.25.2	Розничная торговля напитками в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше)
Класс	47.26	Розничная торговля табачными изделиями в специализированных магазинах
		Розничная торговля табачными изделиями в специализированных

Подкласс	47.26.1	магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью менее 2000 кв.м
Подкласс	47.26.2	Розничная торговля табачными изделиями в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше)
Класс	47.29	Прочая розничная торговля продуктами питания в специализированных магазинах
Подкласс	47.29.1	Прочая розничная торговля продуктами питания в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью менее 2000 кв.м
Подкласс	47.29.2	Прочая розничная торговля продуктами питания в специализированных магазинах, являющихся торговыми объектами, с торговой площадью более 2000 кв.м (2000 кв.м и выше)
Группа	47.8	Розничная торговля в палатках, киосках и на рынках
Класс	47.81	Розничная торговля продуктами питания, напитками и табачными изделиями в торговых палатках, киосках и на рынках
Подкласс	47.81.1	Розничная торговля продуктами питания, напитками и табачными изделиями в торговых палатках, ларьках и киосках
Подкласс	47.81.2	Розничная торговля продуктами питания, напитками и табачными изделиями на рынках

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

8. Перечень карточек профессий:

- 1) Агент по продажам – 3 уровень ОРК;
- 2) Агент по коммерческим продажам – 3 уровень ОРК.

Глава 3. Карточки профессий

9. Карточка профессии "Агент по продажам"			
Код группы:	3322-2		
Код наименования занятия:	3322-2-001		
Наименование профессии:	Агент по продажам		
Уровень квалификации по ОРК:	3		
подуровень квалификации по ОРК:	–		
Уровень квалификации по ЕТКС, КС и др типовых квалификационных характеристик:	–		
Уровень профессионального образования:	Уровень образования: высшее вузовское (бакалавриат)	Специальность: Маркетинг (по отраслям)	Квалификация:
Требования к опыту работы:	Без опыта		
Связь с неформальным и информальным образованием:	–		
Другие возможные наименования профессии:	3322-9-005 – Инспектор торговый		
Основная цель деятельности:	Сбор, обработка и анализ данных о спросе, потребительском поведении, конкурентной среде и работе торговых точек для формирования рекомендаций по продажам, ассортименту, выкладке и продвижению товаров.		
Описание трудовых функций			
Перечень трудовых функций:	Обязательные трудовые функции	1. Сбор информации о рынке и потребителях; 2. Оценка качества выкладки и стандартов торговли; 3. Формирование отчетности и аналитических данных.	
	Дополнительные трудовые функции:	–	
Трудовая функция 1:	Навык 1: Проведение маркетинговых наблюдений	Умения:	
		1. Проводить мониторинг цен и ассортимента; 2. Анализировать поведение покупателей; 3. Фиксировать данные в установленной форме.	
		Знания:	
	1. Методы наблюдений; 2. Принципы мониторинга цен; 3. Основы потребительского поведения.		
Возможность признания навыка:	Не требуется		
		Умения:	

Сбор информации о рынке и потребителях	<p>Навык 2: Сбор информации о конкурентах</p>	<p>1. Изучать ассортимент и акционные предложения конкурентов; 2. Сравнить условия обслуживания; 3. Выявлять отличия в ценовой политике.</p> <p>Знания:</p> <p>1. Основы конкурентного анализа; 2. Методы сравнения ассортимента; 3. Параметры оценки акций и промо.</p>
	Возможность признания навыка:	Не требуется
Трудовая функция 2: Оценка качества выкладки и стандартов торговли	<p>Навык 1: Проверка стандартов мерчендайзинга</p>	<p>Умения:</p> <p>1. Оценивать соответствие выкладки корпоративным стандартам; 2. Проверять наличие POS-материалов; 3. Фиксировать нарушения и передавать отчеты.</p> <p>Знания:</p> <p>1. Требования к выкладке; 2. Правила размещения ценников; 3. Основные элементы бренд-мерчендайзинга.</p>
	Возможность признания навыка:	Не требуется
	<p>Навык 2: Контроль условий хранения и представления товара</p>	<p>Умения:</p> <p>1. Проверять сроки годности и целостность упаковки. 2. Контролировать корректность товарного соседства. 3. Отмечать риски порчи или снижения качества.</p> <p>Знания:</p> <p>1. Санитарные нормы; 2. Требования хранения; 3. Виды товарных нарушений.</p>
	Возможность признания навыка:	Не требуется
Трудовая функция 3: Формирование отчетности и аналитических данных	<p>Навык 1: Подготовка первичных аналитических данных</p>	<p>Умения:</p> <p>1. Структурировать собранную информацию. 2. Оценивать динамику спроса. 3. Формировать таблицы и отчеты.</p> <p>Знания:</p> <p>1. Основы аналитики в торговле; 2. Методы обработки данных; 3. Виды отчетных форм.</p>
	Возможность признания навыка:	Не требуется
	<p>Навык 2:</p>	<p>Умения:</p> <p>1. Выявлять потенциальные точки роста продаж; 2. Давать предложения по улучшению выкладки; 3. Предлагать корректировку ассортимента.</p>

	Формирование рекомендаций по продажам	Знания: 1. Методы оценки эффективности продаж; 2. Основы категорийного анализа; 3. Принципы формирования ассортимента.	
	Возможность признания навыка:	Не требуется	
Требования к личностным компетенциям:	Ответственность Дисциплинированность Добропорядочность		
Список технических регламентов и национальных стандартов:	-		
Связь с другими профессиями в рамках ОРК:	Уровень ОРК:	Наименование профессии:	
10. Карточка профессии "Агент по коммерческим продажам"			
Код группы:	3322-9		
Код наименования занятия:	3322-9-003		
Наименование профессии:	Агент по коммерческим продажам		
Уровень квалификации по ОРК:	3		
подуровень квалификации по ОРК:	-		
Уровень квалификации по ЕТКС, КС и др типовых квалификационных характеристик:	-		
Уровень профессионального образования:	Уровень образования: среднее специальное, среднее профессиональное образование	Специальность: Маркетинг (по отраслям)	Квалификация: -
Требования к опыту работы:	Без опыта		
Связь с неформальным и информальным образованием:	-		
Другие возможные наименования профессии:	2433-9-004 – Торговый представитель (публикационные товары); 2433-9-005 – Торговый представитель (спортивные товары); 3322-2-002 – Коммивояжер; 3322-9-004 – Торговый агент; 3331-0-001 – Агент (торгово-коммерческий).		
	Продвижение и реализация товаров на закрепленной территории путем развития клиентской базы, заключения договоров, формирования заказов,		

Основная цель деятельности:	сопровождения поставок и обеспечения выполнения планов продаж в оптовой и розничной торговле.	
Описание трудовых функций		
Перечень трудовых функций:	Обязательные трудовые функции:	<ul style="list-style-type: none"> 1. Развитие клиентской базы и работа с торговыми точками; 2. Продвижение товаров и представление ассортимента; 3. Формирование заказов и сопровождение поставок ; 4. Выполнение планов продаж и аналитика территории.
	Дополнительные трудовые функции:	—
Трудовая функция 1: Развитие клиентской базы и работа с торговыми точками	Навык 1: Поиск и привлечение новых клиентов	<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. Определять потенциальные торговые точки и вести первичные переговоры; 2. Презентовать товарную линейку и условия сотрудничества; 3. Проводить первичную оценку потребностей клиента. <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. Основы B2B/B2C продаж; 2. Методы поиска клиентов; 3. Конкурентные преимущества ассортимента.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
	Навык 2: Управление отношениями с действующими клиентами	<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. Поддерживать регулярный контакт с клиентами; 2. Оперативно решать вопросы поставок, качества и обслуживания; 3. Обеспечивать выполнение обязательств по договорам. <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. Принципы клиентского сервиса; 2. Стандарты обслуживания торговых партнеров; 3. Порядок претензионной работы.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
	Навык 1: Проведение презентаций товаров	<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. Демонстрировать преимущества продукции; 2. Подготавливать образцы, каталоги и POS-материалы; 3. Проводить консультации по ассортименту. <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. свойства и характеристики товаров; 2. Техники презентации; 3. виды POS-материалов.

Трудовая функция 2: Продвижение товаров и представление ассортимента	Возможность признания навыка:	Не требуется
	Навык 2: Обеспечение стандартов мерчендайзинга	<p>Умения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Контролировать выкладку товаров в соответствии с планограммой; 2. Обеспечивать наличие ценников и акционных материалов; 3. Оценивать визуальное состояние бренд-зон. <p>Знания:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Принципы визуального мерчендайзинга; 2. Правила товарного соседства; 3. Требования к оформлению торговых площадей.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
Трудовая функция 3: Формирование заказов и сопровождение поставок	Навык 1: Сбор заказов от торговых точек	<p>Умения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Формировать заявки согласно потребностям клиента; 2. Согласовывать объемы, сроки и условия поставки ; 3. Передавать заказы в систему и отслеживать их статус. <p>Знания:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ассортиментная матрица; 2. Правила формирования заказов; 3. Основы CRM-систем.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
	Навык 2: Контроль поставок и товарного наличия	<p>Умения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Отслеживать своевременность поставки товаров; 2. Контролировать возвраты, недостачи и пересортицу; 3. Сопровождать закрытие заказов документально. <p>Знания:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Логистические процессы поставки; 2. Виды товаросопроводительных документов; 3. Правила обработки возвратов.
	Возможность признания навыка:	Не требуется
Трудовая функция 4:	Навык 1: Анализ продаж на закрепленной территории	<p>Умения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Собирать данные по товарообороту и динамике продаж; 2. Определять точки роста и проблемные зоны; 3. Формировать отчеты о результатах работы. <p>Знания:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Методы анализа продаж; 2. Ключевые показатели эффективности (KPI); 3. Основы ABC/XYZ-анализа.

Выполнение планов продаж и аналитика территории	Навык 2: Планирование активности и маршрута	Умения:	
		1. Составлять маршрутные листы посещения клиентов;	
		2. Планировать ежедневные и еженедельные задачи;	
		3. Оптимизировать маршруты с учетом загрузки.	
		Знания:	
		1. Правила планирования маршрутных посещений;	
		2. Особенности торговых территорий;	
		3. Методы оптимизации рабочего времени.	
Требования к личностным компетенциям:	Ответственность Дисциплинированность Добропорядочность		
Список технических регламентов и национальных стандартов:	-		
Связь с другими профессиями в рамках ОРК:	Уровень ОРК:	Наименование профессии:	

Глава 4. Технические данные профессионального стандарта

11. Наименование государственного органа: Министерство торговли и интеграции Республики Казахстан.

12. Организации (предприятия) участвующие в разработке: Акционерное общество "Центр развития торговой политики "QazTrade".

13. Отраслевой совет по профессиональным квалификациям при Министерстве торговли и интеграции Республики Казахстан: протокол № 3 от 25 ноября 2025 г.

14. Национальный орган по профессиональным квалификациям: заключение от 09.01.2026 г.

15. Национальная палата предпринимателей Республики Казахстан "Атамекен": заключение №15002/22 от 10 декабря 2025 г.

16. Номер версии и год выпуска: версия 1, 2026 г.

17. Дата ориентировочного пересмотра: 2029 г.