



ЕВРОПЕЙСКИ СЪЮЗ
ЕВРОПЕЙСКИ
СОЦИАЛЕН ФОНД



ОПЕРАТИВНА ПРОГРАМА
НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ ЗА
ИНТЕЛИГЕНТЕН РАСТЕЖ

ПРОЕКТ BG05M2OP001-2.016-0004-C01
"ИКОНОМИЧЕСКОТО ОБРАЗОВАНИЕ В БЪЛГАРИЯ 2030" (EconEd2030)



УНИВЕРСИТЕТ ЗА НАЦИОНАЛНО И СВЕТОВНО
СТОПАНСТВО

UNIVERSITY OF NATIONAL AND WORLD
ECONOMY

Приет с решение на АС на УНСС №:
/Adopted by the Academic Council of UNWE with Decision №/

/

Утвърждавам:

Approved by:

Ректор - проф. д-р Димитър Димитров
Rector - Prof. Dimitar Dimitrov, PhD

КВАЛИФИКАЦИОННА ХАРАКТЕРИСТИКА QUALIFICATION DESCRIPTION

Специалност/ Degree Programme:		УПРАВЛЕНИЕ НА ПРОДАЖБИТЕ В ТЪРГОВИЯТА (СЪВМЕСТНА ПРОГРАМА) SALES MANAGEMENT IN TRADE (JOINT PROGRAM)
Катедра/ Department:		ИКОНОМИКА НА ТЪРГОВИЯТА ECONOMICS OF TRADE
Факултет/ Faculty:		ФАКУЛТЕТ ИКОНОМИКА НА ИНФРАСТРУКТУРАТА ECONOMICS OF INFRASTRUCTURE FACULTY
Професионално направление / Field of Study:		ИКОНОМИКА ECONOMICS
Област на висше образование/ Area of Study:		СОЦИАЛНИ, СТОПАНСКИ И ПРАВНИ НАУКИ / SOCIAL SCIENCES, ECONOMICS AND LAW
Образователно-квалификационна степен/ Educational and Qualification Degree:		МАГИСТЪР MASTER'S DEGREE
Професионална квалификация/ Professional Qualification:		МАГИСТЪР ПО ИКОНОМИКА MASTER OF ECONOMICS
Форма на обучение/Form of Study:		РЕДОВНО/REGULAR
Продължителност на обучението/ Duration of Study:		1 година (2 семестъра)/1 year (2 semesters) 540 часа, 540 classes
Форма на завършване/ Type of Final Exam:		ДИПЛОМНА РАБОТА DIPLOMA THESIS

www.eufunds.bg

Проект BG05M2OP001-2.016-0004-C01 „Икономическото образование в България 2030“, финансиран от Оперативна програма „Наука и образование за интелигентен растеж“, съфинансирана от Европейския съюз чрез Европейските структурни и инвестиционни фондове.



ПРОЕКТ BG05M2OP001-2.016-0004-C01
“ИКОНОМИЧЕСКОТО ОБРАЗОВАНИЕ В БЪЛГАРИЯ 2030“ (EconEd2030)

ЦЕЛИ НА ОБУЧЕНИЕТО

Магистърската програма „Управление на продажбите в търговията“, редовно обучение, е със срок на обучение 1 г. (два семестъра).

Обучението се осъществява съвместно от катедра „Икономика на търговията“, УНСС и катедра „Търговски бизнес“, СА „Д. А. Ценов“ – Свищов по Проект BG05M2OP001-2.016-0004-C01 „Икономическото образование в България 2030“.

В магистърската програма могат да кандидатстват и да се обучават студенти, завършили ОКС "бакалавър" от всички професионални направления в УНСС и други акредитирани висши училища. Магистърската програма „Управление на продажбите в търговията“ обхваща значими за успешния търговски бизнес аспекти, свързани с постигането на целите на компанията чрез проактивно търговско взаимодействие с клиентите и поддържането на интензивни и дългосрочни връзки с тях. Основните цели на обучението в ОКС „магистър“, специалност „Управление на продажбите в търговията“, са насочени към:

- познаване и разбиране на теории, принципи и закономерности в областта на управлението на продажбите в търговията;
- постигане на задълбочени теоретико-приложни знания относно търговията и продажбите, включително продажбите на организирания пазар, разработването на стратегии за ефективно насърчаване растежа на продажбите, управлението на търговските екипи, асортимента, веригите за доставка, сделките по търговско посредничество, рекламата, мърчандайзинга;
- овладяване на теоретически и практически знания, свързани с управлението на търговската дейност, с управлението на персонала, стоковия асортимент, продажбите, цените, взаимоотношенията с клиентите и доставчиците;
- приложение на специализирани знания, чрез които се внедряват в практиката нови идеи и решения за утвърждаване на търговския продукт на пазара и нарастване на продажбите.

СЪДЪРЖАНИЕ НА ОБУЧЕНИЕТО

Обучението в магистърската специалност „Управление на продажбите в търговията“ е предназначено да предостави общотеоретични и специализирани знания в областта на управление на търговските фирми и дава необходимата теоретична подготовка и практически умения по специални дисциплини като: търговия и продажби, реклама и мърчандайзинг, бизнес продажби и преговори, управление на търговци и търговски екипи, продажби на организирания пазар, търговски асортимент, стимулиране на продажбите, управление на риска при продажбите, сделки по търговско посредничество, потребителско поведение, управление на веригата на доставки.

ЗНАНИЯ, УМЕНИЯ И ПРОФЕСИОНАЛНИ КОМПЕТЕНТНОСТИ

Обучението по специалност „Управление на продажбите в търговията“, ОКС „магистър“ предоставя на студентите следни знания, умения и компетентности, съобразени с Националната квалификационна рамка Ниво 7 и Европейската референтна рамка на Ключовите компетентности за учене през целия живот:

Знания

- широк спектър от теоретични и практически знания в областта на търговията и продажбите;
- високоспециализирани знания в областта на съвременното управление на продажбите в търговията, които са основа за оригиналност в разработването на нови идеи и решения;

----- www.eufunds.bg -----

Проект BG05M2OP001-2.016-0004-C01 „Икономическото образование в България 2030“, финансиран от Оперативна програма „Наука и образование за интелигентен растеж“, съфинансирана от Европейския съюз чрез Европейските структурни и инвестиционни фондове.



ПРОЕКТ BG05M2OP001-2.016-0004-C01
“ИКОНОМИЧЕСКОТО ОБРАЗОВАНИЕ В БЪЛГАРИЯ 2030“ (EconEd2030)

- задълбочени познания за стимулирането растежа на продажбите, за подходите и методите, прилагани при управлението на ключовите области на въздействие върху продажбите, за прогнозиране и изграждане на стратегически решения относно нарастването на продажбите;
- способност за самостоятелно интерпретиране на придобитите знания, критична оценка на състоянието на търговските организации, обема на продажбите и тяхната динамика, промените в потребителското поведение и цялостното въздействие на обкръжаващата среда;
- познаване на основните икономически категории, съществуващите литературни и информационни източници и тяхното използване за формиране на мнение;
- познаване на съществуващите връзки и зависимости между количествено измеримите показатели, характеризиращи различни аспекти на търговията, както и математическите и статистически методи и модели, прилагани при управление на продажбите;
- съобразяване с възможностите и ограниченията на цифровите технологии, основните функции и съществуващите устройства, софтуер и мрежи. Познаване на правните и етични принципи, свързани с използването на цифрови технологии;
- познаване и разбиране на кодексите на поведение и правилата за общуване в обществото и във фирмената среда. Познаване на европейските общи ценности, мултикултурните и социално-икономическите измерения на европейските общества.

Умения

- умения за диагностициране на проблемите, владение на богат набор от познавателни умения и подходи за разработване на стратегически решения;
- умения за интерпретиране на придобитите теоретични знания и прилагането им в практиката при управлението на продажбите;
- умения за стратегическо планиране; мотивиране на персонала; водене на преговори; делегиране на правомощия; разясняване целите на търговските екипи; определяне на приоритети и разпределение на ресурсите; предвиждане и оценяване на вероятни рискове за постигане на целите; анализи на алтернативни решения; разрешаване на конфликти; наблюдение, контрол и осъществяване на обратна връзка при изпълнение на задачите; управление на времето;
- умения за правилното разбиране на писмена и цифрова информация, както и комуникационни умения, както на български език, така и на чужди езици;
- умения за разпознаване съществените особености на научното изследване чрез различни методики и за прилагането им при изследване на различни хипотези;
- критичен подход към валидността, надеждността и въздействието на информацията и данните, достъпни посредством цифровите технологии;
- умения за критично мислене и интегрирано решаване на проблеми, както и за аргументиране и конструктивно участие във вземането на решения при управлението на продажбите в търговията. Умения за изготвяне и управление на бизнес проекти.

Компетентности

- самостоятелност и отговорност при вземане на решения в областта на управлението на продажбенния процес, работата на търговските екипи, асортиментната, ценовата и промоционална политики на

----- www.eufunds.bg -----

Проект BG05M2OP001-2.016-0004-C01 „Икономическото образование в България 2030“, финансиран от Оперативна програма „Наука и образование за интелигентен растеж“, съфинансирана от Европейския съюз чрез Европейските структурни и инвестиционни фондове.



ПРОЕКТ BG05M2OP001-2.016-0004-C01
"ИКОНОМИЧЕСКОТО ОБРАЗОВАНИЕ В БЪЛГАРИЯ 2030" (EconEd2030)

търговските предприятия в условията на ограничена информация и висока степен на конкуренция;

- проява на полезна инициативност, комуникативна компетентност при водене на търговски преговори и лидерски качества при решаването на сложни проблеми в областта на търговията;
- способност за разпознаване, разбиране, изразяване и тълкуване на понятия, факти и мнения, както в устен, така и в писмен вид при използване на нагледни материали и материали в цифров формат;
- способност за развиване и прилагане на математическото мислене при провеждане на научни изследвания и решаване на различни проблемни ситуации в търговските предприятия;
- уверено, критично и отговорно ползване и ангажираност с цифровите технологии.
- личностна и социална компетентност. Способност за придобиване на умения за учене, съпричастност и за управление на конфликти. Способност за действие като отговорни граждани и за пълноценно участие в гражданския и социалния живот.
- иновативно мислене, инициативност, постоянство и способност за разработване на бизнес проекти.
- разбиране, развиване и изразяване на собствени идеи и чувство за собственото място или роля в търговските екипи, организацията и обществото по разнообразни начини и в различен контекст.

ПРОФЕСИОНАЛНА РЕАЛИЗАЦИЯ И ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ПРОДЪЛЖАВАНЕ НА ОБУЧЕНИЕТО

Завършилите магистри по специалност „Управление на продажбите в търговията“ могат да осъществяват следните основни функции и дейности и да заемат съответните длъжности:

- мениджъри (изпълнителни и търговски директори, маркетинг мениджъри, продуктови мениджъри, мениджъри „ключови клиенти“ и др.) в големи фирми за търговия, холдинги, търговски вериги и др.;
- експертни и ръководни длъжности в институции, осъществяващи регулаторни функции в областта на търговията и защитата на потребителите: министерства, комисии (КЗП, ДКСБТ), областни и общински съвети и др.;
- мениджъри по продажбите в банки, застрахователни агенции, инвестиционни дружества и др.;
- брокери на лицензираните стокови борси;
- предприемачи в областта на търговията и други отрасли на икономиката.

На завършилите магистри се предоставя възможност за продължаване на обучението в образователна и научна степен „доктор“ по научна специалност „Икономика и управление (търговия)“.

Квалификационната характеристика е приета на КС на катедра "ИКОНОМИКА НА ТЪРГОВИЯТА" от 30.5.2022 г. с протокол № 9 и от факултетен съвет на факултет "Факултет Икономика на инфраструктурата" на 14.6.2022 г. с протокол № 27.

The qualification description is approved by the Department of Economics of Trade on 30.5.2022 г. (Record № 9) and by the Faculty Council of Economics of Infrastructure Faculty on 14.6.2022 г. (Record № 27).

РЪКОВОДИТЕЛ КАТЕДРА: _____

(доц. д-р Силвия Терезова)

ДЕКАН: _____

(доц. д-р Силвия Терезова)

----- www.eufunds.bg -----

Проект BG05M2OP001-2.016-0004-C01 „Икономическото образование в България 2030“, финансиран от Оперативна програма „Наука и образование за интелигентен растеж“, съфинансирана от Европейския съюз чрез Европейските структурни и инвестиционни фондове.