



**МИНИСТЕРСТВО ТРУДА И СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

П Р И К А З

3 февраля 2014г.

№ 74н

Москва

**Об утверждении профессионального стандарта
«Специалист по менеджменту космических продуктов, услуг и
технологий»**

В соответствии с пунктом 22 Правил разработки, утверждения и применения профессиональных стандартов, утвержденных постановлением Правительства Российской Федерации от 22 января 2013 г. № 23 (Собрание законодательства Российской Федерации, 2013, № 4, ст. 293),
п р и к а з ы в а ю:

Утвердить прилагаемый профессиональный стандарт «Специалист по менеджменту космических продуктов, услуг и технологий».

Министр

М.А. Топилин

3 февраля 14

УТВЕРЖДЕН
приказом Министерства
труда и социальной защиты
Российской Федерации
от «3» февраля 2014 г. № 741

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ СТАНДАРТ

**Специалист по менеджменту космических продуктов,
услуг и технологий**

25

Регистрационный
номер

I. Общие сведения

Менеджмент космических продуктов, услуг и технологий

25.004

(наименование вида профессиональной деятельности)

Код

Основная цель вида профессиональной деятельности:

Коммерциализация результатов космической деятельности и продвижение космических продуктов, услуг и технологий на соответствующем рынке

Группа занятий:

1233	Руководители подразделений (служб) по маркетингу и сбыту продукции	2413	Специалисты по коммерческой деятельности
(код ОКЗ ¹)	(наименование)	(код ОКЗ)	(наименование)

Отнесение к видам экономической деятельности:

74.13.1	Исследование конъюнктуры рынка
74.14	Консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления
74.84	Предоставление прочих услуг
(код ОКВЭД ²)	(наименование вида экономической деятельности)

III. Описание трудовых функций, входящих в профессиональный стандарт (функциональная карта вида трудовой деятельности)

Обобщенные трудовые функции		Трудовые функции			
код	наименование	уровень квалификации	наименование	код	уровень (подуровень) квалификации
А	Проведение комплексного маркетингового анализа	6	Проведение анализа тенденций развития рынка космических продуктов, услуг и технологий	A/01.6	6
			Изучение рыночной конъюнктуры в сфере использования результатов космической деятельности	A/02.6	6
В	Реализация сбытовой стратегии и маркетинговых программ	6	Проведение анализа конкурентного положения организации на рынке космических продуктов, услуг и технологий	A/03.6	6
			Разработка методов и мероприятий по увеличению объемов продаж, расширению рынка и развитию бизнеса	A/04.6	6
			Проведение оценки перспективности заказчиков	B/01.6	6
			Определение потребностей заказчиков	B/02.6	6
			Отслеживание предпочтений заказчиков и определение фокуса продаж (оказания услуг)	B/03.6	6
			Адаптация сценариев продаж (оказания услуг) к целевым группам заказчиков	B/04.6	6
			Разработка бизнес-планов проектов	B/05.6	6
			Формирование ценовой политики организации	B/06.6	6
			Формирование и проведение презентаций представляемых (предлагаемых) организацией космических продуктов и услуг	B/07.6	6
			Проведение рекламных кампаний	B/08.6	6
С	Разработка сбытовой стратегии и маркетинговых программ	7	Долгосрочное прогнозирование продаж (оказания услуг)	C/01.7	7

программ		Прогнозирование продаж (оказания услуг) в краткосрочной перспективе	С/02.7	7
		Разработка сбытовой стратегии и мероприятий по ее осуществлению	С/03.7	7
		Разработка мероприятий по увеличению объема продаж (оказания услуг)	С/04.7	7
		Разработка мероприятий по укреплению позиций организации на рынке космических продуктов, услуг и технологий	С/05.7	7
		Проведение оценок экономической эффективности использования результатов космической деятельности	С/06.7	7

III. Характеристика обобщенных трудовых функций

3.1. Обобщенная трудовая функция

Наименование	Проведение комплексного маркетингового анализа	Код	A	Уровень квалификации	6
--------------	--	-----	---	----------------------	---

Происхождение обобщенной трудовой функции	Оригинал	X	Займствовано из оригинала		
			Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта	

Возможные наименования должностей	Маркетолог Менеджер по развитию Менеджер по маркетингу Менеджер по работе с клиентами
-----------------------------------	--

Требования к образованию и обучению	Высшее образование – бакалавриат Дополнительные профессиональные программы - программы повышения квалификации, рекомендованные работодателем
Требования к опыту практической работы	-
Особые условия допуска к работе	-

Дополнительные характеристики

Наименование документа	Код	Наименование базовой группы, должности, профессии или специальности
ОКЗ	2413	Специалисты по коммерческой деятельности
ОКСО ³	080500	Менеджмент
	080300	Коммерция
	080111	Маркетинг

3.1.1. Трудовая функция

Наименование	Проведение анализа тенденций развития рынка космических продуктов, услуг и технологий	Код	A/01.6	Уровень (подуровень) квалификации	6
--------------	---	-----	--------	-----------------------------------	---

Происхождение трудовой функции	Оригинал	X	Займствовано из оригинала		
			Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта	

Трудовые действия	Поиск информации, касающейся рынка космических продуктов, услуг и технологий, в различных источниках
	Отбор и накопление актуальной информации, касающейся рынка

	космических продуктов, услуг и технологий
	Анализ полученной информации, касающейся рынка космических продуктов, услуг и технологий
	Создание выводов и составление отчетов по результатам анализа полученной информации, касающейся рынка космических продуктов, услуг и технологий
Необходимые умения	Осуществлять поиск необходимой информации в различных источниках
	Оценивать достоверность полученной информации
	Анализировать рыночную ситуацию, обеспечивать конкурентоспособность продвигаемых товаров и услуг
	Работать с большим объемом информации
	Накапливать и анализировать информацию, касающуюся рынка космических продуктов, услуг и технологий
	Делать выводы и составлять отчет по результатам анализа полученной информации
Необходимые знания	Номенклатура космических продуктов, услуг и технологий
	Основы маркетинга
	Законы функционирования рынка космических продуктов, услуг и технологий и средств его регулирования
	Основы методологии коммерческого использования результатов космической деятельности
	Основные участники рынка космических продуктов, услуг и технологий
	Основы информационных технологий
	Правила продаж и оказания услуг для основных участников рынка космических продуктов, услуг и технологий
	Методы поиска, отбора, анализа и систематизации информации
	Иностранный язык (английский)
Другие характеристики	-

3.1.2. Трудовая функция

Наименование	Изучение рыночной конъюнктуры в сфере использования результатов космической деятельности	Код	A/02.6	Уровень (подуровень) квалификации	6
Происхождение трудовой функции	Оригинал	X	Займствовано из оригинала	Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта
Трудовые действия	Поиск информации, касающейся экономической ситуации на рынке космических продуктов, услуг и технологий, в различных источниках				
	Сбор, накопление и оперативная актуализация информации, касающейся экономической ситуации на рынке космических продуктов, услуг и технологий				
	Выявление актуальной информации об объемах спроса и предложения				

	на рынке космических продуктов, услуг и технологий
	Формирование периодической отчетности об экономической ситуации на рынке космических продуктов, услуг и технологий
Необходимые умения	Осуществлять поиск необходимой информации, касающейся экономической ситуации на рынке космических продуктов, услуг и технологий, в различных источниках
	Анализировать экономическую информацию на рынке космических продуктов, услуг и технологий
	Использовать информационные технологии для решения маркетинговых задач
	Работать с большим объемом информации
	Формировать отчетность об экономической ситуации на рынке космических продуктов, услуг и технологий
Необходимые знания	Основы маркетинга
	Основы менеджмента
	Модели продаж
	Номенклатура космических продуктов, услуг и технологий
	Основные участники рынка космических продуктов, услуг и технологий
	Методы поиска, отбора, анализа и систематизации информации
	Основы информационных технологий
	Основы методов анализа и прогнозирования продаж
	Методы проведения количественных и качественных исследований потребителя
	Правила продаж и оказания услуг для основных участников рынка космических продуктов, услуг и технологий
Другие характеристики	-

3.1.3. Трудовая функция

Наименование	Проведение анализа конкурентного положения организации на рынке космических продуктов, услуг и технологий	Код	A/03.6	Уровень (подуровень) квалификации	6
--------------	---	-----	--------	-----------------------------------	---

Происхождение трудовой функции	Оригинал	<input checked="" type="checkbox"/>	Заемствовано из оригинала	<input type="checkbox"/>	Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта

Трудовые действия	Поиск информации в различных источниках о ключевых участниках рынка космических продуктов, об услугах и технологиях, качестве и стоимости их продукции
	Выявление преимуществ и недостатков организации относительно продукции ключевых участников рынка космических продуктов, услуг и технологий
	Формирование планов по устранению недостатков и предложений по повышению качества продукции и оказываемых организацией

	услуг
Необходимые умения	Осуществлять поиск информации в различных источниках
	Проводить анализ и выявлять недостатки и конкурентные преимущества организации
	Разбираться в аналитических материалах участников рыночных отношений
	Осуществлять поиск путей решения по повышению конкурентоспособности продукции и оказываемых услуг
Необходимые знания	Основы маркетинга
	Номенклатура космических продуктов, услуг и технологий
	Основные участники рынка космических продуктов, услуг и технологий
	Правила продаж и оказания услуг для основных участников рынка космических продуктов, услуг и технологий
	Основы планирования
Другие характеристики	-

3.1.4. Трудовая функция

Наименование	Разработка методов и мероприятий по увеличению объемов продаж, расширению рынка и развитию бизнеса	Код	A/04.6	Уровень (подуровень) квалификации	6
--------------	--	-----	--------	-----------------------------------	---

Происхождение трудовой функции	Оригинал	X	Заемствовано из оригинала		
				Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта

Трудовые действия	Изучение целевых сегментов рынка космических продуктов, услуг и технологий
	Взаимодействие с заказчиками/поставщиками космических продуктов, услуг и технологий при проведении маркетингового анализа
	Разработка на основе конкурентного анализа планы по продвижению предлагаемых организацией космических продуктов, услуг и технологий
	Разработка предложения по развитию бизнеса
	Осуществление продаж и оказание услуг
Необходимые умения	Анализировать слабые и сильные стороны организации
	Объективно оценивать ситуацию и принимать решения
	Анализировать и описывать целевые сегменты рынка космических продуктов, услуг и технологий
	Вести переговоры
Необходимые знания	Основы стратегического менеджмента
	Модели продаж
	Основные участники рынка космических продуктов, услуг и технологий

	Основы маркетинга
	Основы методов анализа и прогнозирования продаж
	Основы психологии
Другие характеристики	-

3.2. Обобщенная трудовая функция

Наименование	Реализация сбытовой стратегии и маркетинговых программ	Код	В	Уровень квалификации	6
--------------	--	-----	---	----------------------	---

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

Возможные наименования должностей	Маркетолог Менеджер по развитию Менеджер по маркетингу Менеджер по работе с клиентами
-----------------------------------	--

Требования к образованию и обучению	Высшее образование – бакалавриат Дополнительные профессиональные программы - программы повышения квалификации, рекомендованные работодателем
Требования к опыту практической работы	-
Особые условия допуска к работе	-

Дополнительные характеристики

Наименование документа	Код	Наименование базовой группы, должности, профессии или специальности
ОКЗ	2413	Специалисты по коммерческой деятельности
ОКСО	080500	Менеджмент
	080300	Коммерция
	080111	Маркетинг

3.2.1. Трудовая функция

Наименование	Проведение оценки перспективности заказчиков	Код	В/01.6	Уровень (подуровень) квалификации	6
--------------	--	-----	--------	-----------------------------------	---

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

Трудовые действия	Формирование и актуализация баз данных о заказчиках
	Ведение переговоров с заказчиками
	Оценка надежности и платежеспособности потенциального заказчика
	Подготовка обоснованных предложений о целесообразности сотрудничества с потенциальным заказчиком
Необходимые умения	Вести базу данных о заказчиках
	Проводить переговоры
	Оценивать перспективность заказчиков
	Определять степень финансовой устойчивости заказчика и его деловой активности
	Оценивать потенциал заказчиков
Необходимые знания	Объективно оценивать ситуацию и принимать решения
	Основы маркетинга
	Основы психологии
Другие характеристики	Номенклатура космических продуктов, услуг и технологий
	-

3.2.2. Трудовая функция

Наименование	Определение потребностей заказчиков	Код	В/02.6	Уровень (подуровень) квалификации	6
--------------	-------------------------------------	-----	--------	-----------------------------------	---

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

Трудовые действия	Поиск новых заказчиков
	Установление, поддержание и развитие долговременных деловых отношений с заказчиками и партнерами
	Ведение переговоров
	Ведение деловой переписки с заказчиками и партнерами
	Выявление потребностей заказчиков
	Оценка возможности удовлетворения потребностей потенциальных заказчиков
Необходимые умения	Вести переговоры
	Правильно интерпретировать реагирование партнеров и заказчиков, понимать их психологические мотивы
	Составлять текст делового письма
	Оказывать влияние на партнеров и заказчиков
	Правильно артикулировать
Необходимые знания	Основы маркетинга
	Основы психологии
	Основы деловой этики
	Основы документооборота
	Методы проведения количественных и качественных исследований потребителя

	Иностранный язык (английский)
Другие характеристики	-

3.2.3. Трудовая функция

Наименование	Отслеживание предпочтений заказчиков и определение фокуса продаж (оказания услуг)	Код	В/03.6	Уровень (подуровень) квалификации	6
--------------	---	-----	--------	-----------------------------------	---

Происхождение трудовой функции	Оригинал	<input checked="" type="checkbox"/>	Заемствовано из оригинала		
				Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта

Трудовые действия	Проведение анализа лучших практик продаж и оказания услуг
	Анализ информации о конкурсах (тендерах) для выявления потребностей заказчиков
Необходимые умения	Объективно оценивать ситуацию и принимать решения
	Проводить анализ и выявлять конкурентные преимущества организации
	Работать с большим объемом информации
Необходимые знания	Основы маркетинга
	Модели продаж
Другие характеристики	-

3.2.4. Трудовая функция

Наименование	Адаптация сценариев продаж (оказания услуг) к целевым группам заказчиков	Код	В/04.6	Уровень (подуровень) квалификации	6
--------------	--	-----	--------	-----------------------------------	---

Происхождение трудовой функции	Оригинал	<input checked="" type="checkbox"/>	Заемствовано из оригинала		
				Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта

Трудовые действия	Изучение потребностей целевых групп заказчиков
	Подготовка предложений по увеличению объема продаж космических продуктов и оказания услуг в соответствии с потребностями заказчиков
	Разработка коммерческих предложений по использованию результатов космической деятельности непосредственно под заказчика
Необходимые	Анализировать и описывать целевые сегменты рынка и целевые

умения	группы заказчиков космических продуктов, услуг и технологий
	Осуществлять продажи
	Адаптировать сценарии продаж
	Оценивать ситуацию и принимать решения
Необходимые знания	Модели продаж
	Основы маркетинга
	Основы стратегического менеджмента
	Основы методов анализа и прогнозирования продаж
Другие характеристики	-

3.2.5. Трудовая функция

Наименование	Разработка бизнес-планов проектов	Код	В/05.6	Уровень (подуровень) квалификации	6
--------------	-----------------------------------	-----	--------	-----------------------------------	---

Происхождение трудовой функции	Оригинал	X	Займствовано из оригинала		
				Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта

Трудовые действия	Определение целей разработки бизнес-плана
	Определение целевой аудитории бизнес-плана
	Подготовка структуры бизнес-плана
	Сбор и систематизация информации для подготовки всех разделов бизнес-плана
	Оформление бизнес-плана в соответствии с установленными требованиями
Необходимые умения	Проводить бизнес-планирование
	Проводить оценку экономической эффективности
	Основы написания коммерческих текстов
Необходимые знания	Номенклатура космических продуктов, услуг и технологий
	Модели продаж
	Основы экономической теории
	Финансы и их функции
	Требования к оформлению бизнес-планов
Другие характеристики	Основные нормативные акты в области регулирования коммерческой деятельности
	-

3.2.6. Трудовая функция

Наименование	Формирование ценовой политики организации	Код	В/06.6	Уровень (подуровень) квалификации	6
--------------	---	-----	--------	-----------------------------------	---

Происхождение трудовой функции	Оригинал	X	Заемствовано из оригинала		
				Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта
Трудовые действия	Формирование предложений по уточнению ценовой политики организации				
Необходимые умения	Анализировать лучшие практики продаж и оказания услуг				
Необходимые знания	Основы маркетинга				
	Основы ценообразования				
	Основы стратегического менеджмента				
	Основные нормативные акты в области регулирования коммерческой деятельности				
Другие характеристики	-				

3.2.7. Трудовая функция

Наименование	Формирование и проведение презентаций предоставляемых (предлагаемых) организацией космических продуктов и услуг	Код	V/07.6	Уровень (подуровень) квалификации	6
--------------	---	-----	--------	-----------------------------------	---

Происхождение трудовой функции	Оригинал	X	Заемствовано из оригинала		
				Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта

Трудовые действия	Составление презентаций предоставляемых (предлагаемых) организацией космических продуктов и услуг				
	Проведение презентации предоставляемых (предлагаемых) организацией космических продуктов и услуг				
Необходимые умения	Готовить презентацию				
	Вести переговоры				
	Правильно интерпретировать реагирование заказчиков и понимать психологические мотивы их поведения				
Необходимые знания	Номенклатура космических продуктов, услуг и технологий				
	Основы деловой этики				
	Основы психологии				
	Иностранный язык (английский)				
Другие характеристики	-				

3.2.8. Трудовая функция

Наименование	Проведение рекламных кампаний	Код	V/08.6	Уровень (подуровень) квалификации	6
--------------	-------------------------------	-----	--------	-----------------------------------	---

Происхождение трудовой функции	Оригинал	X	Заемствовано из оригинала	Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта
Трудовые действия	Разработка макетов рекламной продукции				
	Изготовление или оформление заказа на изготовление рекламной продукции				
	Осуществление размещения рекламной продукции				
	Анализ эффективности размещения рекламной продукции				
Необходимые умения	Создавать рекламную продукцию и проводить рекламные кампании и мероприятия				
	Описывать целевые сегменты рынка космических продуктов, услуг и технологий				
	Создавать систему коммуникаций по продвижению товаров и услуг, формировать имидж организации				
	Анализировать лучшие практики продаж				
Необходимые знания	Потребительские предпочтения и спрос на рынке космических продуктов, услуг и технологий				
	Основы рекламы				
	Теория организации рекламных кампаний				
	Модели продаж				
Другие характеристики	-				

3.3. Обобщенная трудовая функция

Наименование	Разработка сбытовой стратегии и маркетинговых программ	Код	C	Уровень квалификации	7
--------------	--	-----	---	----------------------	---

Происхождение обобщенной трудовой функции	Оригинал	X	Заемствовано из оригинала	Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта

Возможные наименования должностей	Начальник отдела маркетинга Начальник отдела по работе с клиентами
-----------------------------------	---

Требования к образованию и обучению	Высшее образование - специалитет, магистратура. Область – маркетинг, менеджмент, экономика и управление Дополнительные профессиональные программы - программы повышения квалификации, рекомендованным работодателем
Требования к опыту практической	Опыт работы не менее трех лет

работы	
Особые условия допуска к работе	-

Дополнительные характеристики

Наименование документа	Код	Наименование базовой группы, должности, профессии или специальности
ОКЗ	1233	Руководители подразделений (служб) по маркетингу и сбыту продукции
ОКСО	080500	Менеджмент
	080300	Коммерция
	080111	Маркетинг

3.3.1. Трудовая функция

Наименование	Долгосрочное прогнозирование продаж (оказания услуг)	Код	C/01.7	Уровень (подуровень) квалификации	7
--------------	--	-----	--------	-----------------------------------	---

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

Трудовые действия	Анализ тенденций в сфере продаж (оказания услуг) на рынке космических продуктов, услуг и технологий
	Выявление потребительских приоритетов
	Разработка маркетинговых планов на долгосрочную перспективу
	Формирование предложений по продажам (оказанию услуг) на долгосрочную перспективу
Необходимые умения	Использовать математические методы анализа продаж (оказанию услуг)
	Выявлять спрос и предложение на рынке космических продуктов, услуг и технологий
	Разрабатывать маркетинговые планы и сценарии продаж на долгосрочную перспективу
Необходимые знания	Модели продаж
	Основы методов анализа и прогнозирования продаж
	Основы стратегического планирования
	Методы долгосрочного планирования
Другие характеристики	Методы выявления и формирования новых потребностей, оценки их роли в структуре потребностей различных групп потребителей
	-

3.3.2. Трудовая функция

Наименование	Прогнозирование продаж (оказания услуг) в краткосрочной перспективе	Код	C/02.7	Уровень (подуровень) квалификации	7
--------------	---	-----	--------	-----------------------------------	---

Происхождение
трудовой функции

Оригинал	X	Заимствовано из оригинала		
			Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта

Трудовые действия	Анализировать тенденции продаж (оказания услуг) на рынке космических продуктов, услуг и технологий
	Выявлять потребительские приоритеты
	Разрабатывать маркетинговые планы на краткосрочную перспективу
	Формировать предложения по продажам (оказанию услуг) на краткосрочную перспективу
Необходимые умения	Использовать математические методы для анализа продаж (оказанию услуг)
	Выявлять спрос и предложение на рынке космических продуктов, услуг и технологий
	Разрабатывать маркетинговые планы и сценарии продаж на краткосрочную перспективу
Необходимые знания	Модели продаж
	Основы методов анализа и прогнозирования продаж
	Основы стратегического планирования
	Методы краткосрочного планирования
Другие характеристики	Методы выявления и формирования новых потребностей, оценки их роли в структуре потребностей различных групп потребителей
	-

3.3.3. Трудовая функция

Наименование	Разработка сбытовой стратегии и мероприятий по ее осуществлению	Код	C/03.7	Уровень (подуровень) квалификации	7
--------------	---	-----	--------	-----------------------------------	---

Происхождение
трудовой функции

Оригинал	X	Заимствовано из оригинала		
			Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта

Трудовые действия	Формирование проекта сбытовой стратегии организации
	Подготовка проектов планов по реализации положений сбытовой стратегии
	Разработка предложений по оперативной корректировке сбытовой стратегии на основе тенденций развития рынка космических продуктов, услуг и технологий
Необходимые умения	Формировать стратегические документы
	Разрабатывать предложения по реализации стратегических документов
	Разрабатывать товарную политику предприятия
	Разрабатывать стратегию сбытовой деятельности организации
	Оперативно реагировать на изменения на рынке космических продуктов, услуг и технологий

	Оценивать ситуацию и принимать решения
Необходимые знания	Модели продаж
	Основы маркетинга
	Основы стратегического менеджмента
	Основы методов анализа и прогнозирования продаж
	Стратегии сбыта, каналы распределения и организацию системы товародвижения и продаж
	Теория стратегического управления
	Разработка маркетинговых планов
	Подходы к разработке товарной и коммуникационной политики фирмы
	Тенденции развития спроса, разработки стратегии развития организации и тактики его рыночного поведения
Другие характеристики	-

3.3.4. Трудовая функция

Наименование	Разработка мероприятий по увеличению объема продаж (оказания услуг)	Код	C/04.7	Уровень (подуровень) квалификации	7
--------------	---	-----	--------	-----------------------------------	---

Происхождение трудовой функции	Оригинал	X	Займствовано из оригинала		
				Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта

Трудовые действия	Формирование предложений по увеличению объема продаж космических продуктов и оказания услуг, востребованных на рынке космических продуктов, услуг и технологий
	Разработка коммерческих предложений по использованию результатов космической деятельности
Необходимые умения	Описывать целевые сегменты рынка космических продуктов, услуг и технологий
	Осуществлять продажи
	Правильно выбирать цели, методы и стратегии ценообразования для внутренних и международных рынков
	Оценивать ситуацию и принимать решения
Необходимые знания	Модели продаж
	Основы маркетинга
	Разработка маркетинговых планов
	Основы стратегического менеджмента
	Основы методов анализа и прогнозирования продаж
Другие характеристики	-

3.3.5. Трудовая функция

Наименование	Разработка мероприятий по укреплению позиций организации на рынке космических продуктов, услуг и технологий	Код	C/05.7	Уровень (подуровень) квалификации	7
--------------	---	-----	--------	-----------------------------------	---

Происхождение трудовой функции	Оригинал	X	Заемствовано из оригинала		
				Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта

Трудовые действия	Изучение клиентских баз конкурентов
	Изучение предлагаемых конкурентами на рынке космических продуктов, услуг и технологий
	Выявление сильных и слабых сторон конкурентов
	Переговоры с заказчиками продукции конкурентов
	Разработка предложений по продвижению организации на рынке космических продуктов, услуг и технологий
Необходимые умения	Оценивать ситуацию и принимать решения
	Оказывать влияние на партнеров и заказчиков
	Вести переговоры
	Работать с большим объемом информации
	Осуществлять продажи
	Описывать целевые сегменты рынка космических продуктов, услуг и технологий
Необходимые знания	Модели продаж
	Основы маркетинга
	Основы стратегического менеджмента
	Основы методов анализа и прогнозирования продаж
	Основы психологии
	Основы этики
Другие характеристики	-

3.3.6. Трудовая функция

Наименование	Проведение оценок экономической эффективности использования результатов космической деятельности	Код	C/06.7	Уровень (подуровень) квалификации	7
--------------	--	-----	--------	-----------------------------------	---

Происхождение трудовой функции	Оригинал	X	Заемствовано из оригинала		
				Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта

Трудовые действия	Разработка технико-экономического обоснования на проекты по внедрению результатов космической деятельности
-------------------	--

	Оценка экономической эффективности от использования результатов космической деятельности
Необходимые умения	Разрабатывать технико-экономическое обоснование
	Проводить оценку экономической эффективности
	Анализировать экономическую информацию
	Обрабатывать информацию
Необходимые знания	Номенклатура космических продуктов, услуг и технологий
	Модели продаж
	Основы экономической теории
	Основы финансового менеджмента
	Теория показателей эффективности
	Основные нормативные акты в области регулирования коммерческой деятельности
Другие характеристики	-

IV. Сведения об организациях-разработчиках профессионального стандарта

4.1. Ответственная организация – разработчик

Открытое акционерное общество «Научно-производственная корпорация «РЕКОД», город Москва

Генеральный директор Безбородов Вячеслав Георгиевич

4.2. Наименования организаций – разработчиков

1.	Автономное учреждение Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «Югорский научно-исследовательский институт информационных технологий» (АУ ХМАО-Югры «ЮНИИ ИТ»), город Ханты-Мансийск
2.	Общество с ограниченной ответственностью «Геоинновационное агентство «Иннотер» (ООО «ГИА «Иннотер»), город Москва
3.	Открытое акционерное общество «Информационные спутниковые системы» имени академика М.Ф. Решетнева» (ОАО «ИСС») город Железногорск, Красноярский край

¹ Общероссийский классификатор занятий

² Общероссийский классификатор видов экономической деятельности

³ Общероссийский классификатор специальностей по образованию