

УТВЕРЖДЕН  
приказом Министерства  
труда и социальной защиты  
Российской Федерации  
от «03» февраля 2014 г. №74н

# 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 <sup>1</sup> ) | (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 <sup>2</sup> ) | (наименование вида экономической деятельности)                      |

II. 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                                 |
|                             |  |                      | 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                                 |
| В                           | Реализация сбытовой стратегии и маркетинговых программ | 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 предоставляемых (предлагаемых) организацией космических продуктов и услуг | B/07.6 | 6                                 |
|                             |  |                      | Проведение рекламных кампаний   | B/08.6 | 6                                 |
| С                           | Разработка сбытовой                                    | 7                    | Долгосрочное прогнозирование продаж (оказания)  | C/01.7 | 7                                 |

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

**III. Характеристика обобщенных трудовых функций**

**3.1. Обобщенная трудовая функция**

|              |  |     |   |                      |   |
|--------------|--|-----|---|----------------------|---|
| Наименование | Проведение комплексного маркетингового анализа | Код | А | Уровень квалификации | 6 |
|--------------|--|-----|---|----------------------|---|

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

|                                   |  |
|-----------------------------------|--|
| Возможные наименования должностей | Маркетолог<br>Менеджер по развитию<br>Менеджер по маркетингу<br>Менеджер по работе с клиентами |
|-----------------------------------|--|

|  |   |
|--|---|
| Требования к образованию и обучению    | Высшее образование – бакалавриат<br>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 <sup>iii</sup>    | 080500 | Менеджмент  |
|                        | 080300 | Коммерция   |
|                        | 080111 | Маркетинг   |

**3.1.1. Трудовая функция**

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

|                                |          |   |                           |               |   |
|--------------------------------|----------|---|---------------------------|---------------|---|
| Происхождение трудовой функции | Оригинал | X | Заимствовано 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 | Заимствовано 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<br>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 | X | Заимствовано из оригинала |               |   |
|                                |          |   |                           | 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<br>Менеджер по развитию<br>Менеджер по маркетингу<br>Менеджер по работе с клиентами |
|-----------------------------------|--|

|  |   |
|--|---|
| Требования к образованию и обучению    | Высшее образование – бакалавриат<br>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   |
|                       | Объективно оценивать ситуацию и принимать решения  |
| Необходимые знания    | Основы маркетинга  |
|                       | Основы психологии  |
|                       | Номенклатура космических продуктов, услуг и технологий   |
| Другие характеристики | -  |

**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 | X | Заимствовано 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 | X | Заимствовано 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 умения | Анализировать и описывать целевые сегменты рынка и целевые 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 | Заимствовано 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                                       |
|                       | Основные нормативные акты в области регулирования коммерческой деятельности |
| Другие характеристики | -   |

**3.2.6. Трудовая функция**

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

|                                |          |   |                           |  |  |
|--------------------------------|----------|---|---------------------------|--|--|
| Происхождение трудовой функции | Оригинал | X | Заимствовано 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 | В/07.6 | Уровень (подуровень) квалификации | 6 |
|--------------|---|-----|--------|-----------------------------------|---|

|                                |          |   |                           |               |   |
|--------------------------------|----------|---|---------------------------|---------------|---|
| Происхождение трудовой функции | Оригинал | X | Заимствовано 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 | В/08.6 | Уровень (подуровень) квалификации | 6 |
|--------------|-------------------------------|-----|--------|-----------------------------------|---|

|                                |          |   |                           |               |                       |
|--------------------------------|----------|---|---------------------------|---------------|-----------------------|
| Происхождение трудовой функции | Оригинал | X | Заимствовано 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  |
|                       | Основы маркетинга  |
| Другие характеристики | -  |

### 3.3. Обобщенная трудовая функция

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

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

|                                   |   |
|-----------------------------------|---|
| Возможные наименования должностей | Начальник отдела маркетинга<br>Начальник отдела по работе с клиентами |
|-----------------------------------|---|

|  |  |
|--|--|
| Требования к образованию и обучению    | Высшее образование - специалитет, магистратура. Область – маркетинг, менеджмент, экономика и управление<br>Дополнительные профессиональные программы - программы повышения квалификации, рекомендованным работодателем |
| Требования к опыту практической работы | Опыт работы не менее трех лет  |
| 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  |
|                       | Методы выявления и формирования новых потребностей, оценки их роли в структуре потребностей различных групп потребителей |
| Другие характеристики | -  |

**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   |
| Методы выявления и формирования новых потребностей, оценки их роли в структуре потребностей различных групп потребителей |  |
| Другие характеристики  | -  |

**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 | Заимствовано 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   |
| Другие характеристики | Основы методов анализа и прогнозирования продаж  |
|                       | -  |

**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<br>трудовой функции | Оригинал | X | Заимствовано из<br>оригинала |  |  | Код       | Регистрационный номер          |
|-----------------------------------|----------|---|------------------------------|--|--|-----------|--------------------------------|
|                                   |          |   |                              |  |  | оригинала | профессионального<br>стандарта |
| Трудовые действия                 |          |   |                              |  |  |           |                                |
|                                   |          |   |                              |  |  |           |                                |
|                                   |          |   |                              |  |  |           |                                |
|                                   |          |   |                              |  |  |           |                                |
|                                   |          |   |                              |  |  |           |                                |
| Необходимые<br>умения             |          |   |                              |  |  |           |                                |
|                                   |          |   |                              |  |  |           |                                |
|                                   |          |   |                              |  |  |           |                                |
|                                   |          |   |                              |  |  |           |                                |
|                                   |          |   |                              |  |  |           |                                |
|                                   |          |   |                              |  |  |           |                                |
| Необходимые<br>знания             |          |   |                              |  |  |           |                                |
|                                   |          |   |                              |  |  |           |                                |
|                                   |          |   |                              |  |  |           |                                |
|                                   |          |   |                              |  |  |           |                                |
|                                   |          |   |                              |  |  |           |                                |
| Другие<br>характеристики          |          |   |                              |  |  |           |                                |

**3.3.6. Трудовая функция**

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

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

|                       |  |
|-----------------------|--|
| Трудовые действия     | Разработка технико-экономического обоснования на проекты по внедрению результатов космической деятельности |
|                       | Оценка экономической эффективности от использования результатов космической деятельности                   |
| Необходимые<br>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                                     |

<sup>1</sup> Общероссийский классификатор занятий

<sup>2</sup> Общероссийский классификатор видов экономической деятельности

<sup>iii</sup> Общероссийский классификатор специальностей по образованию