

2. ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЫПУСКНИКА

2.1. Область профессиональной деятельности выпускника

Область профессиональной деятельности выпускников, освоивших программу бакалавриата, включает процессы сервиса, обеспечивающие предоставление услуг потребителю в системе согласованных условий и клиентурных отношений.

2.2. Объекты профессиональной деятельности выпускника

Объектами профессиональной деятельности выпускников, освоивших программу бакалавриата, являются:

- потребители (индивидуальные или корпоративные клиенты), их потребности;

- запросы потребителей (потребности клиентов - потребителей услуг);

- процессы сервиса;

- методы диагностики, моделирования и разработки материальных и нематериальных объектов сервиса;

- материальные и нематериальные системы процессов сервиса, информационные системы и технологии;

- процессы предоставления услуг в соответствии с потребностями потребителей и формирования клиентурных отношений;

- технологии формирования, продвижения и реализации услуг в соответствии с потребностями потребителей;

- средства труда, правовые, нормативные и учетные документы;

- информационные системы и технологии;

- первичные трудовые коллективы.

2.3. Виды профессиональной деятельности выпускника

Виды профессиональной деятельности, к которым готовятся выпускники, освоившие программу бакалавриата:

- организационно-управленческая;

- научно-исследовательская;

- производственно-технологическая;

- сервисная.

2.4. Задачи профессиональной деятельности выпускника

Выпускник, освоивший программу бакалавриата, в соответствии с видом (видами) профессиональной деятельности, на который (которые) ориентирована программа бакалавриата, должен быть готов решать следующие профессиональные задачи:

в организационно-управленческой деятельности:

- участие в планировании деятельности предприятия сервиса;
- участие в организации контактной зоны для обслуживания потребителей;
- участие в организационно-управленческой деятельности предприятия сервиса, формировании клиентурных отношений;
- выбор оптимальных процессов сервиса, соответствующего запросам потребителя, организация процесса предоставления услуги потребителю, в том числе с учетом социальной политики государства, развитие клиентурных отношений;

оценка производственных и непроизводственных затрат на обеспечение деятельности предприятия сервиса;

в научно-исследовательской деятельности:

- разработка элементов оптимизации сервисной деятельности;
- участие в исследованиях потребительского спроса;
- мониторинг потребностей;
- участие в исследованиях психологических особенностей потребителя с учетом национально-региональных и социально-демографических факторов;
- участие в исследовании и реализации методов управления качеством, стандартизации и сертификации изделий и услуг, формировании клиентурных отношений;

в производственно-технологической деятельности:

- выбор материалов, специального оборудования и средств с учетом процесса сервиса;
- разработка процесса сервиса, соответствующего запросам потребителя;
- внедрение и использование информационных систем и технологий с учетом процесса сервиса;
- мониторинг и контроль качества процесса сервиса и обслуживания;

в сервисной деятельности:

- проведение экспертизы и (или) диагностики объектов сервиса;
- выбор необходимых методов и средств процесса сервиса;
- обобщение необходимого варианта процесса сервиса, выбора ресурсов и средств с учетом требований потребителя;
- предоставление услуги потребителю, в том числе с учетом социальной политики государства, развитие клиентурных отношений.

2.5. Программа бакалавриата направлена на освоение следующих обобщенных трудовых функций:

1. Организация процессов анализа требований к постпродажному обслуживанию и сервису и управление взаимоотношениями с потребителями продукции.

2. Разработка организационных схем, стандартов и процедур и выполнение руководства процессами постпродажного обслуживания и сервиса.

3. Организация и координация взаимодействия с подразделениями организации и внешними контрагентами по постпродажному обслуживанию и сервису.

4. Формирование стратегии развития продаж.

5. Обеспечение планирования объемов продаж.

6. Управление бизнес-процессами организации.

7. Формирование профессионально-квалификационной структуры персонала организации.

8. Разработка плана развития по направлению деятельности и бизнес-плана организации.

9. Обеспечение взаимодействия с субъектами товаропроводящей сети.

10. Контроль готовности к эксплуатации средств технического диагностирования, том числе средств измерения, дополнительного технологического оборудования.

11. Идентификация транспортных средств.

12. Проверка наличия изменений в конструкции транспортных средств.

13. Сбор и анализ результатов проверок технического состояния транспортных средств.

14. Выборочный контроль выполнения технологического процесса технического осмотра транспортных средств.

15. Измерение и проверка технического состояния транспортных средств.