**Жеке кәсіпкер «А…»**

 **Құжат түрі ЛАУАЗЫМДЫ НҰСҚАУЛЫҚ**

 **Құжат атауы САТУ ӨКІЛІНІҢ ЛАУАЗЫМДЫҚ НҰСҚАУЛЫҒЫ**

**г. Алматы 2024 жыл**

|  |  |
| --- | --- |
|  **№ 1 Қосымша** № \_\_\_\_\_\_\_ Еңбек шартына «\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_\_ ж.**ЛАУАЗЫМДЫҚ НҰСҚАУЛЫҚ****№\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****Сауда өкіліне** Бұл нұсқаулық Қазақстан Республикасы Еңбек және халықты әлеуметтік қорғау министрінің 2020 жылғы 30 желтоқсандағы № 553 бұйрығы негізінде әзірленді Басшылар, мамандар және басқа да қызметшілер лауазымдарының біліктілік анықтамалығын бекіту туралы Әділет министрлігінде 2020 жылғы 31 желтоқсанда № 22003 болып тіркелді. Қазақстан Республикасы Еңбек кодексінің 16-бабының 16-1) тармақшасына сәйкес.**Лауазымдық міндеттері:*** қызметкер өнім (тауар) сату бойынша

шаралар әзірлейді және қызметтерді көрсетудің ең үлкен сұранысы мен сату нарығын анықтауға;* өндірістің және қызмет көрсетудің

теңгерімді дамуына ықпал етуге;* өнім ассортиментін, өндірістік,

шаруашылық және кәсіпкерлік қызметті дамыту бағыттарының өзгеруі және таңдау бойынша ұсыныстар дайындауға;* стратегияларды, маркетингті саясатты

дамытуға, бағаларды анықтауға атсалысуға;* сату көлемін болжайды және

қалыптастырады, тауарлар мен қызметтерге тұтынушылық сұранысын неғұрлым тиімді өткізу нарықтарын, сондай-ақ тауардың (оны өндіру тәсілі, қызмет ету мерзімі, пайдалану тәртібі, буып-түю) немесе көрсетілетін қызметтің сапалық сипаттамаларына қойылатын талаптарды анықтауға;* сатылымға әсер ететін факторларды

зерттейді көрсетілетін қызметтерді табысты іске асыру үшін маңызы бар тауарлар сұранысты, оның өсу және төмендеу себептерін, халықтың сатып алу қабілетін саралауды зерделеуге;* нарықта жүргізілетін ақпараттық

зерттеулерді қамтамасыз етуге;* сұраныс пен сатуды ынталандыру, қолда

бар ресурстарға сәйкес нарықты таңдау бойынша ұсыныстар қалыптастыру бойынша бағдарламалар әзірлеуге;* тауарлар мен қызметтердің сапасын

жақсарту және тұтынушылық қасиеттерін жақсарту бойынша ұсыныстар дайындайды және әзірлеуге;* халықтың әртүрлі топтарының

әлеуметтік-демографиялық ерекшеліктерін, олардың табыстарының жай-күйі мен динамикасын, дәстүрлері мен талғамдарын, сондай-ақ шикізатты, материалдарды, энергияны, кадрларды қоса алғанда, ресурстардың барлық түрлерінің бұл үшін қажетті шығындарын ескере отырып, жаңа өнімдер мен өткізу нарықтары шығарылымның даму перспективаларын анықтауға;* нарықтағы тауарлардың (көрсетілетін

қызметтердің) бәсекеге қабілеттілігі мәселелері бойынша маркетингтік зерттеулер жүргізуге;* жоспарланған деректерді көлемі, кірісі,

өткізу (қызмет көрсету) уақыты және оларды тарату аумағы бойынша алынған нәтижелермен салыстыру нарық конъюнктурасының ауытқулары мен өзгерістерін анықтауға тауарлардың өткізілуіне бақылау жүргізуге;* кәсіпкерлік қызмет, пайда мен кірістер,

тауарлар мен қызметтердің бәсекеге қабілеттілігін арттыру мен тиімділіктің өсуін қамтамасыз етуге;* нарықтық экономика талаптарын ескере

отырып, кадрларды қайта даярлау және олардың біліктілігін арттыруда дайындыққа қатысуға;* тапсырыстар мен жасалған шарттарға

сәйкес өнімді тұтынушыларға (тапсырыс берушілерге) белгіленген мерзімде және толық көлемде жеткізуді қамтамасыз етуді іске асыру бойынша жұмысты жүзеге асырады;* перспективалық және жылдық

жоспарлар мен өнімді сату бойынша болжамдар жасауға дайындауға;* өнімді жеткізуге және жеткізу

шарттарын тараптар арасында келісілуіне шарттар жасасу бойынша жұмысты орындауға; * тауарды жоспарлы өткізу және

көрсетілетін қызметтерді кеңейту, сатып алушылардың (клиенттердің) тауарлар мен көрсетілетін қызметтерге деген сұранысын қанағаттандыру үшін жағдайлар жасап өтінімдер, жиынтық ведомостар жасауға;* қорлардың нормативтерін әзірлейді

және олардың деңгейінің көлемі мен номенклатурасы бойынша белгіленген нормативтерге сәйкестігін бақылауға;* нарядтарды, тапсырыстарды және

тұтынушылармен (Тапсырыс берушілермен) ұсынылатын ерекшеліктердің көлемі мен номенклатурасының өндіріс жоспарларына, сондай-ақ шарттарға, қолданыстағы стандарттарға, техникалық шарттарға және өзге де нормативтік құжаттарға сәйкестігін тексереді;* дайын өнімді сақтауды, өткізуді және

тасымалдауды ұйымдастыру жөніндегі ұйымның стандарттарын, жеңілдіктер, төлем мерзімдері мен шарттары туралы нұсқаулықтарды, сондай-ақ үнемдеу режимін сақтау, Дайын өнімнің нормативтен тыс қалдықтарын азайту жөніндегі іс-шараларды әзірлеуге және енгізуге қатысуға;* өнім түрлерін, өткізу аудандары мен

тұтынушыларды талдайды, айналым шығындарын талдайды, өткізудің әрбір арнасы мен шығыстар түрі бойынша нақты шығыстарды жоспардың көрсеткіштерімен және шығыстар сметасымен салыстырады, негізсіз шығыстарды анықтау, тауар жылжыту процесінде туындайтын шығындарды жою мақсатында, өткізу көлемін ұлғайту жөніндегі жұмысты жетілдіру жөніндегі іс-шараларды әзірлеуге және жүзеге асыруға қатысады және оны іске асыру бойынша шығыстарды жоспарлауға;* тапсырыстарды ұйымдастыру

бөлімшелері шарттық міндеттемелерге сәйкес жеткізудің белгіленген мерзімдерін, сатылатын өнімнің номенклатурасын, жиынтықтылығы мен сапасын сақтаудың орындалуын бақылауды жүзеге асыруға;* тұтынушылармен коммерциялық

байланыстарды қалыптастыру және кеңейту, сатып алу сұранысына, ұсынылатын өнімдер бойынша тұтынушылардың талаптары мен сұраныстарын қанағаттандыру дәрежесіне, нарықтағы өнімнің бәсекеге қабілеттілік деңгейіне, халықтың сатып алу қабілетіне талдау жүргізуге, зерттеуге қатысуға;• бағаны түзету бойынша ұсыныстар енгізедіұсынылатын өнімге, сату көлеміне, өткізу арналарын, нарыққа шығу тәсілдері мен уақытын таңдау бойынша;* ұқсас тауарлар мен қызметтер нарығын

(сұраныс пен тұтынуды, олардың мотивациялары мен ауытқуларын, бәсекелестердің қызметін талдау) және оның даму тенденцияларын зерттеуге;* сатылған өнім үшін қаражаттың уақтылы

түсуі бойынша қамтамасыз ету бойынша шаралар қабылдауға;* дайын өнімді уақтылы жөнелту үшін

көлік құралдарына, механикаландырылған тиеу құрылғыларына және жұмыс күшіне әр түрлі қажеттіліктерді анықтауға;* көлік бойынша есеп айырысу және

төлем құжаттарын дайындауға;* Тапсырыс берушілермен шарттарды

ресімдеу, тұтынушылардың келіп түскен талаптарына жауаптар, сондай-ақ олар жасалған шарттардың талаптарын бұзған кезде өнім берушілерге шағымдар жасау үшін есептер, негіздемелер және өзге де материалдарды қажетті анықтамаларды дайындауға;* сақтау тәртібінің сақталуын бақылайды

және дайын өнімді тұтынушыларға (тапсырыс берушілерге) жөнелтуін қадағалауға;* маркетингтік сұранысты зерттеу

бойынша зерттеулер ұйымдастыру және өнімдерді өткізу нарықтарын дамыту перспективалары боыйнша жұмыстар жүргізуге қатысуға;* өнімді жөнелтудің жедел есебін

жүргізуге, шарттар мен тапсырыстарды, сатылмаған өнім қалдықтарын орындау туралы есептілікті жасауға;* маршрут кестесіне сәйкес үнемі,

кезекті жеткізуге тапсырысты орналастыру және тауардың қалдықтарын қадағалау мақсатында бекітілген схемаға сәйкес әрбір клиентке баруға;* жарнамалық материалдар мен

жабдықтарды орналастыруға және жаңартуға арналған тауар стандарттарына сәйкес өнім ассортиментін есептеп мүмкіндігінше толық қадағалауға;* өз клиенттері бойынша дебиторлық

 берешектерді және төлемдердің ықтимал кідірістері туралы басшылыққа уақтылы хабарлауға, сондай-ақ клиенттің төлем қабілеттілігіне әсер ететін басқа факторларды анықтауға;* Клиенттің талаптарына, арыз

шағымдарына жедел жауап беруге, Жеткізу шартына сәйкес жеткізілетін тауардың саны мен сапасы бойынша;* Шарттардың бұзылу себептерін

анықтауға оларды жою және осы себептердің алдын алу бойынша шаралар қабылдауға;* Есепті кезеңде өзінің жауапты

ауданындағы барлық сауда нүктелерін кіруге;* Жаңа клиенттерді үнемі іздеуге және

олармен жеткізу шарттарын жасасуға;* Клиенттердің сұрақтар бойынша

кеңестер беруге, түпкілікті сатып алушылардың қажеттіліктерін қанағаттандыруға ықпал ететін тауарлардың тұтынушылық сипаттамаларын түсіндіруге;* Жұмыс барысында анықталған нарық

жағдайындағы барлық өзгерістер туралы мәліметтерді және қажет болған жағдайда маркетингтік ақпарат жинап тікелей басшылыққа беруге;* Жарнамалық акциялардың өткізілуін

бақылауға; * Жұмыс берушімен немесе тікелей

басшысымен қойылған жоспарларды орындауға;**Білуі керек**: * дайын өнімді (жұмыстарды, көрсетілетін

қызметтерді)өткізуді және жеткізуді ұйымдастыру жөніндегі құқықтық актілер, әдістемелік және нормативтік-техникалық материалдар, заңнамалық, өзге де нормативтік актілерді білуге;* перспективада өнімді өндіру мен

өткізудің жылдық жоспарлары жайлы;* өткізу нарықтарын дамыту

перспективалары;* өнімдердің жылдық дайындау

қорларының нормативтерін есептеу әдістерін білу;* ұйым шығаратын өнімнің көтерме және

бөлшек сауда бағасын білу;* жеткізудің жалпы көлемін анықтау

тәртіптерін білу;* Көлік және тиеу құралдарының

қажеттіліктерін білу;* құжаттаманы ресімдеу тәртібін;
* өнімді тасымалдау жеткізу, сақтау және

шарттарын;* қойма шаруашылығын ұйымдастыру

және өнімді (жұмыстарды, көрсетілетін қызметтерді) өткізу тәртібін;* шығарылатын өнімнің стандарттары мен

техникалық шарттарын; **Біліктілікке қойылатын талаптар:**• Жоғары (немесе жоғары оқу орнынан кейінгі) білімі, тиісті бағыт бойынша, мамандығы бойынша қосымша дайындық (курстар, сыныптар) өткен, маркетинг бойынша қосымша дайындық, жұмыс тәжірибесі және мамандығы бойынша жұмыс өтілі кемінде 2 жыл болу.* Жұмысты орындау кезіндегі қызметі

негізгі болып келеді, басқа жұмыс берушілерге сату өкілі ретінде жұмысты жүзеге асыруға тыйм салынады. Шарттың осы тармағының бұзылуы анықталған жағдайда жұмыс беруші жалақының пайыздық бөлігін есептемеуге және ҚР заңнамасына сәйкес жауапкершілікке тартуға құқылы.*Нұсқаулықпен таныстым:***\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ *(подпись, Ф.И.О., дата)*«\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_\_ж. |  **Приложение № 1** к Трудовому договору №\_\_\_\_\_ от «\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_\_ г.**ДОЛЖНОСТНАЯ ИНСТРУКЦИЯ****№\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****Торгового представителя** Настоящая инструкция составлена на основании приказа Министра труда и социальной защиты населения Республики Казахстан от 30 декабря 2020 года № 553. Зарегистрирован в Министерстве юстиции Республики Казахстан 31 декабря 2020 года № 22003. Об утверждении Квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и других служащих в соответствии с требованиями Кодекс Республики Казахстан от 23 ноября 2015 года № 414-V ЗРК., и применяется в качестве приложения к трудовому договору.**Должностные обязанности:*** осуществляет разработку мер по

производству продукции (товара) и оказанию услуг, которые находят наибольший спрос и рынок сбыта;* содействует сбалансированному развитию

производства и сферы услуг;* готовит предложения по выбору и

изменению направлений развития товарного ассортимента, производственно - хозяйственной и предпринимательской деятельности;* участвует в разработке маркетинговой

политики, стратегии, определении цен;* прогнозирует объем продажи и формирует

потребительский спрос на товары и услуги, выявляет наиболее эффективные рынки сбыта, а также требования к качественным характеристикам товара (способ его производства, срок службы, порядок пользования, упаковку) или оказываемой услуги;* исследует факторы, влияющие на сбыт

товара и имеющие значение для успешной реализации оказываемых услуг, изучает спрос, причины его повышения и снижения, дифференциацию покупательной способности населения;* совершенствует информационное

обеспечение проводимых исследований рынка;* разрабатывает программы по формированию

спроса и стимулированию сбыта, рекомендации по выбору рынка в соответствии с имеющимися ресурсами;* подготавливает предложения и

разрабатывает рекомендации по повышению качества и улучшению потребительских свойств товаров и услуг;* определяет перспективы освоения выпуска

новой продукции и рынки сбыта, с учетом социально-демографических особенностей различных групп населения, состояния и динамики их доходов, традиций и вкусов, а также необходимые для этого затраты всех видов ресурсов, включая сырье, материалы, энергию, кадры;* проводит маркетинговые исследования по

вопросам конкурентоспособности товаров (услуг) на рынке;* осуществляет анализ и расчеты объемов

продаж, прибыли от продаж, скорости реализации товаров (услуг), факторов, влияющих на сбыт;* ведет контроль за сбытом товаров, проводит

сопоставление запланированных данных с полученными результатами по объему, выручке, времени сбыта (оказания услуг) и территории их распространения, выявляет отклонения и изменения конъюнктуры рынка;* обеспечивает рост эффективности

предпринимательской деятельности, прибыли и доходов, повышение конкурентоспособности товаров и услуг;* принимает участие в подготовке,

переподготовке и повышении квалификации управленческих кадров с учетом требований рыночной экономики.* осуществляет работу по реализации

продукции в соответствии с заказами и заключенными договорами, обеспечивает поставку продукции потребителям (заказчикам) в установленные сроки и в полном объеме;* принимает участие в подготовке проектов

перспективных и годовых планов и реализации продукции, составлении прогнозов;* выполняет работу по заключению договоров

на поставку продукции и согласованию условий поставок;* составляет заявки, сводные ведомости

создает условия для планомерной реализации товара и расширения оказываемых услуг, удовлетворения спроса покупателей (клиентов) на товары и услуги;заказов и номенклатурные планы поставок;* разрабатывает нормативы запасов

продукции и контролирует соответствие их уровня по объему и номенклатуре установленным нормативам;* принимает и ведет учет нарядов, заказов и

спецификаций, представляемых потребителями (заказчиками), проверяет соответствие объемов и номенклатуры заказываемой продукции планам производства, а также договорам, действующим стандартам, техническим условиям и иным нормативным документам;* принимает участие в разработке и внедрении

стандартов организации по организации хранения, реализации и транспортировки готовой продукции, инструкций о скидках, сроках и условиях платежа, а также мероприятий по соблюдению режима экономии, снижению сверхнормативных остатков готовой продукции;* планирует расходы по реализации отдельных

видов продукции, районам сбыта и потребителям, анализирует издержки обращения, сопоставляет фактические расходы по каждому каналу сбыта и виду расходов с показателями плана и сметами расходов с целью выявления необоснованных расходов, устранения потерь, возникающих в процессе товародвижения, принимает участие в разработке и осуществлении мероприятий по совершенствованию работы по увеличению объемов сбыта;* осуществляет контроль за выполнением

подразделениями организации заказов, соблюдением установленных сроков поставок, номенклатуры, комплектности и качества реализуемой продукции в соответствии с договорными обязательствами;* принимает участие в изучении

потребительского рынка, формировании и расширении коммерческих связей с потребителями, в проведении анализа покупательского спроса, степени удовлетворения требований и запросов потребителей по предлагаемым изделиям, уровня конкурентоспособности продукции на рынке, покупательной способности населения;* вносит предложения по корректировке цен

на предлагаемую продукцию, объемам продаж, по выбору каналов сбыта, способов и времени выхода на рынок;* изучает рынок аналогичных товаров и услуг

(анализ спроса и потребления, их мотиваций и колебаний, деятельности конкурентов) и тенденций его развития;* принимает меры по обеспечению

своевременного поступления средств за реализованную продукцию;* определяет потребность в различных

транспортных средствах, механизированных погрузочных устройствах и рабочей силе для своевременной отгрузки готовой продукции;* оформляет транспортные, расчетные и

платежные документы;* подготавливает необходимые справки,

расчеты, обоснования и иные материалы для оформления договоров с заказчиками, составления ответов на поступившие претензии потребителей, а также претензий к поставщикам при нарушении ими условий заключенных договоров;* контролирует соблюдение порядка хранения

и подготовки готовой продукции к отправке потребителям (заказчикам);* участвует в проведении маркетинговых

исследований по изучению спроса напродукцию организации и перспектив развития рынков сбыта;* ведет оперативный учет отгрузки продукции,

выполнения договоров и заказов, остатков нереализованной продукции, составляет отчетность о выполнении плана реализации; * Регулярно, согласно маршрутному графику,

посещает каждого клиента в соответствии с утвержденной схемой с целью размещения заказа на очередную поставку и отслеживания остатков товара;* Следит за выкладкой максимально полного

ассортимента продукции в соответствии со стандартами мерчандайзинга, за размещением и обновлением рекламных материалов и оборудования.* Следит за состоянием дебиторской

задолженности по своим клиентам и своевременно сообщает руководству о возможных задержках оплат, а также других факторах, влияющих на платежеспособность клиента;* Оперативно реагирует на претензии клиента

по количеству и качеству поставляемого товара согласно договору поставки;* Выявляет причины нарушений условий

договоров, принимает меры по их устранению и предупреждению этих причин;* За отчетный период посещает все торговые

точки (активные и потенциальные) в районе ответственности;* Ведет постоянный поиск новых клиентов и

заключает с ними договоры поставки;* Консультирует клиентов по вопросам

потребительских характеристик товаров, которые способствуют удовлетворению потребностей конечных покупателей;* Передает непосредственному руководству

Сведения обо всех изменениях состояния рынка, выявленных в процессе работы, и производит сбор маркетинговой информации при необходимости;* Контролирует проведение рекламных акций,

промоакций, дегустаций.* Выполняет планы, поставленные ему

работодателем и непосредственным руководителем.    **Должен знать:*** законодательные, иные нормативные

правовые акты, методические и нормативно-технические материалы по организации реализации и поставке готовой продукции (работ, услуг);* порядок разработки перспективных и

годовых планов производства и реализации продукции;* перспективы развития рынков сбыта;
* методы расчета нормативов запасов готовой

продукции;* оптовые и розничные цены на продукцию,

выпускаемую организацией;* порядок определения общего объема

поставок;* потребности в транспортных и погрузочных

средствах;* порядок оформления документации;
* условия поставки, хранения и

транспортировки продукции;* организацию складского хозяйства и

реализации продукции (работ, услуг);* стандарты и технические условия на

выпускаемую продукцию; **Требования к квалификации:*** высшее (или послевузовское) образованию

по соответствующему направлению, дополнительную подготовку (курсы, классы) по направлению, дополнительная подготовка по маркетингу опыт работы и стаж работы по специальности не менее 2 лет.* Запрещается совмещать другую

деятельность во время выполнения основной работы, в том числе осуществлять работу в роли торгового представителя на других работодателей. В случае выявления нарушения этого пункта Договора Работодатель вправе не начислять процентную часть заработной платы и привлечь к ответственности в соответствии законодательством РК.*С инструкцией ознакомлен (-на):***\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ *(подпись, Ф.И.О., дата)*«\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_\_г.  |
| **5. ТАРАПТАР РЕКВИЗИТТЕРІ / РЕКВИЗИТЫ СТОРОН** |
| Жұмысберуші / Работодатель  |  Жұмыскер / Работник  |
| ЖК А…ЖСН ….БИК HSBKKZKXИИК : KZ…..АО «Народный Банк Казакстана»Юридически адрес: Мангистауская обл., г.Актау, ….. НДС № …. серия …. от 30.05.2023гMail.ru: ….Сот.тел: …..**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****«\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2024 год.** | **Гражданин (-ка) Республики Казахстан****ФИО\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****ИИН №\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****адрес прож.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****тел. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****«\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2024 год.** |