

**ПРОГРАММА ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ  
38.02.03. ОПЕРАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ЛОГИСТИКЕ  
С УЧЕТОМ СООТВЕТСТВУЮЩИХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ  
И ТРЕБОВАНИЙ К КОМПЕТЕНЦИИ**

**ТРЕБОВАНИЯ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ ПО КОМПЕТЕНЦИИ  
«ЭКСПЕДИРОВАНИЕ ГРУЗОВ»**

**Виды деятельности по компетенции «Экспедирование грузов».**

Экспедирование грузов – компетенция включает в себя знания:

- Место экспедирования грузов в промышленности и торговле
- Место экспедирования грузов в пределах диапазона типов организаций
- Границы ролей в экспедировании грузов
- Воздействие ролей в экспедировании грузов на работу специалистов, выполняющих близкие по содержанию и ответственности роли
- Воздействие на международные операции, которые производятся в течение суток
- Социально-экономическую географию в отношении климата, временных зон и инфраструктуры
- Ключевые риски, влияющие на эффективное движение товаров
- Опасности и риски нанесения ущерба здоровью и безопасности вследствие движения товаров
- Потребность в экологически рациональных решениях в отношении движения товаров
- Обязательства, связанные с данной ролью относительно
- Коммерческой деятельности: • Сотрудников • Заказчиков

Участнику необходимо знать и понимать:

- Роль экспедирования грузов;
- Обязательства, связанные с ролью экспедирования грузов в отношении: бизнеса, коллег, клиентов.
- Принципы и значение клиентоориентированного подхода;
- Необходимые и сопроводительные документы для каждого этапа перевозки грузов;
- Основных участников перевозки, их роли и ответственность во время доставки грузов;
- Правила общения с клиентом и порядок действий при наступлении в штатной ситуации;
- Правила ОТиТБ при работе с оборудованием и тарой.

Участнику необходимо уметь:

- Выполнять основной функционал по оформлению и упаковке грузов;
- Подбирать наиболее подходящую тару для доставки грузов;
- Оформлять товарно-транспортную накладную для доставки грузов по России;
- Заполнять Invoice при оформлении груза в международной коммерческой практике (на английском языке);
- Поддерживать эффективное и безопасное рабочее пространство;
- Общаться с клиентом в письменной форме;
- Результативно реагировать при внештатных ситуациях;
- Эмоционально-сдержанно реагировать на нарушения договорных обязательств;
- Объяснить и записать линию предпринятых действий в чрезвычайных ситуациях и критических случаях;
- Работать с документами в форматах Word, Excel, PDF.

Конкурс организован по модульному принципу. Для каждого модуля участники получают задания, кроме того, для выполнения каждого модуля предлагаются чёткие временные рамки. Они устанавливаются таким образом, чтобы задачи были выполнены очень быстро при полной концентрации внимания. Каждый модуль разбирается и обсуждается до начала работы, чтобы вопросы, которые могут возникнуть в процессе соревнований, были пояснены заранее.

### **Модуль А – «Коммерческие сделки»**

Участник, выполняя роль грузоотправителя, получает запрос от клиента на перевозку груза по России. На основании полученной информации о грузополучателе заполняет 1 раздел товарно-транспортной накладной в формате Microsoft Excel.

Участник, выполняя роль продавца, заполняет коммерческий Invoice для международной отправки груза на основании данных Таможенной декларации от имени юридического лица (на английском языке).

Образец заполнения Invoice и перевод с английского основных разделов документа прилагается.

### **Модуль В – «Процесс перевозки груза «от двери до двери»»**

Участник получает запрос на перевозку определённого вида груза «от двери до двери». Ему необходимо определить вид тары для данного вида груза и сформировать однородное грузовое место по заданным параметрам для будущей упаковки, погрузки и доставки.

### **Модуль С – «Управление непредвиденными обстоятельствами»**

Участник является сотрудником известной экспедиторской компании ПЭК, на портал которой поступила неожиданная жалоба от клиента по качеству предоставленных услуг и сервису.

Участник, должен проявить клиенто-ориентированный подход, и, не потеряв самообладания в стрессовой ситуации, сформировать письменный ответ клиенту с учётом правил деловой