

Общество с ограниченной ответственностью
«Академия цифровой экономики»

Утверждаю
Директор
ООО «Академия цифровой экономики»



Калачев В.Ю.

10 февраля 2026 г.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА
Системный аналитик в «1С:Управление торговлей»
название дисциплины

Вид программы: Повышение квалификации

Объем в часах: 144 часа

Ростов-на-Дону, 2026

1. Цели реализации программы

Программа повышения квалификации направлена на совершенствование и (или) получение новых компетенций, необходимых для профессиональной деятельности в сфере системного анализа и проектирования информационных систем на базе платформы 1С с фокусом на управление торговыми процессами.

Программа разработана в соответствии с:

- профессиональным стандартом «Системный аналитик» (утвержден приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 28.10.2014 № 809н);
- Федеральным законом от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 01.07.2013 № 499 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам»;
- требованиями рынка труда к специалистам данного профиля.

2. Требования к результатам обучения. Планируемые результаты обучения

2.1. Характеристика нового вида профессиональной деятельности, трудовых функций и (или) уровней квалификации

Программа разработана в соответствии с:

- профессиональным стандартом «Системный аналитик»;
- требованиями к специалистам по автоматизации торговых операций в системе 1С;

- требованиями рынка труда к специалистам данного профиля.

К освоению программы допускаются лица, имеющие или получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование. Медицинские ограничения регламентированы Перечнем медицинских противопоказаний Минздрава России.

2.2. Требования к результатам освоения программы

В результате освоения программы слушатель должен приобрести следующие знания и умения:

Слушатель должен знать:

- методологии системного анализа в контексте автоматизации торговых процессов;
- принципы первичной настройки программы 1С:Управление торговлей;
- методы ввода и структурирования информации о торговом предприятии, номенклатуре и деловых партнерах;
- принципы ценообразования и настройки скидок в 1С:Управление торговлей;
- правила и документооборот закупок и продаж;
- особенности организации складского учета и розничной торговли;
- специфику комиссионной торговли и межфирменных продаж;
- методы анализа финансовых результатов торгового предприятия.

Слушатель должен уметь:

- проводить первичную настройку программы 1С:Управление торговлей;
- вводить и структурировать информацию о торговом предприятии, номенклатуре и деловых партнерах;
- настраивать правила ценообразования и скидки;
- организовывать документооборот закупок и продаж;
- управлять складскими операциями;
- настраивать розничную и комиссионную торговлю;
- анализировать финансовые результаты торгового предприятия;
- проектировать и оптимизировать бизнес-процессы торгового предприятия.

Слушатель должен иметь практический опыт:

- настройки программы 1С:Управление торговлей;
- ввода и структурирования информации в системе;
- настройки ценообразования и скидок;
- организации документооборота закупок и продаж;
- управления складскими операциями;
- настройки розничной и комиссионной торговли;
- анализа финансовых результатов;
- проектирования и оптимизации бизнес-процессов торгового предприятия.

3. Содержание программы

Категория слушателей: лица, имеющие или получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование.

Трудоемкость обучения: 144 академических часа.

Форма обучения: очная или очная с применением дистанционных образовательных технологий.

3.1 Учебный план

№	Наименование модулей	Всего, ак.час.	В том числе				Форма контроля
			лекции	практ. занятия	СР	из них с применением ДОТ	
1	Модуль 1. Первичные настройки программы и подготовительный этап	18	2	11	5	5	практическая работа
2	Модуль 2. Ценообразование и ввод начальных остатков	18	2	11	5	5	практическая работа
3	Модуль 3. Правила и документооборот закупок	20	2	12	6	6	практическая работа
4	Модуль 4. Правила и документооборот продаж	20	2	12	6	6	практическая работа
5	Модуль 5. Складские операции и розничная торговля	18	2	11	5	5	практическая работа
6	Модуль 6. Комиссионная торговля и казначейство	18	2	11	5	5	практическая работа

7	Модуль 7. Межфирменные продажи и финансовый результат	26	2	16	8	8	практическая работа
8	Итоговая аттестация	6	-	6	-	-	зачет
	ИТОГО:	144	14	90	40	40	

Практикоориентированность:

63%

% ДОТ от общего объема часов ОП: 28%

3.3 Учебная программа

Модуль 1. Первичные настройки программы и подготовительный этап (18 часов)

Лекция (2 часа)

- Обзор функциональных возможностей 1С:Управление торговлей
- Первичные настройки программы
- Подготовительный этап внедрения системы

Практическое занятие (11 часов)

- Ввод основных сведений о торговом предприятии
- Ввод информации о номенклатурных позициях
- Ввод информации о деловых партнерах предприятия
- Настройка дополнительных реквизитов и серий номенклатуры
- Создание и настройка сегментов номенклатуры
- Создание и настройка сегментов клиентов

Самостоятельная работа (5 часов)

- Ввод основных сведений о торговом предприятии для учебного проекта
- Ввод информации о номенклатурных позициях и деловых партнерах
- Настройка сегментов номенклатуры и клиентов

Модуль 2. Ценообразование и ввод начальных остатков (18 часов)

Лекция (2 часа)

- Принципы ценообразования в 1С:Управление торговлей
- Методы ввода начальных остатков
- Карты лояльности и программы лояльности

Практическое занятие (11 часов)

- Настройка правил ценообразования
- Назначение цен номенклатуры
- Формирование прайс-листа
- Назначение скидок (наценок)
- Настройка карт лояльности
- Ввод начальных остатков собственных товаров на складах
- Ввод начальных остатков денежных средств
- Ввод начальных остатков прочих активов/пассивов

Самостоятельная работа (5 часов)

- Настройка правил ценообразования для учебного проекта
- Формирование прайс-листа и настройка скидок
- Ввод начальных остатков

Модуль 3. Правила и документооборот закупок (20 часов)

Лекция (2 часа)

- Принципы организации закупочной деятельности
- Документооборот закупок в 1С:Управление торговлей
- Особенности учета импортных товаров

Практическое занятие (12 часов)

- Настройка цен поставщиков
- Создание и настройка соглашений с поставщиками
- Формирование и обработка заказов поставщикам

- Оплата заказов поставщикам
- Формирование документов поступления
- Настройка документооборота закупок с использованием ордерной схемы
- Оформление возврата товаров поставщикам
- Настройка номенклатуры поставщиков
- Учет закупки импортных товаров
- Обработка расхождений после поступления товаров
- Учет товаров в пути и неотфактурованных поставок
- Учет возвратной тары
- Оформление приема на ответственное хранение

Самостоятельная работа (6 часов)

- Настройка соглашений с поставщиками для учебного проекта
- Формирование заказов поставщикам и документов поступления
- Учет импортных товаров и товаров в пути

Модуль 4. Правила и документооборот продаж (20 часов)

Лекция (2 часа)

- Принципы организации продаж
- Документооборот продаж в 1С:Управление торговлей
- Особенности учета услуг и работ

Практическое занятие (12 часов)

- Создание и настройка соглашений с клиентами
- Формирование и обработка заказов клиентов
- Оплата заказов клиентов
- Формирование документов реализации
- Настройка документооборота продаж с использованием ордерной схемы
- Учет продажи услуг и выполнения работ
- Настройка наборов номенклатуры при продаже
- Оформление возврата товаров от клиентов

- Ведение сделок с клиентами
- Обработка претензий клиентов
- Учет расхождений после отгрузки товаров
- Настройка учета товаров разного качества
- Оформление агентских услуг

Самостоятельная работа (6 часов)

- Настройка соглашений с клиентами для учебного проекта
- Формирование заказов клиентов и документов реализации
- Ведение сделок с клиентами и обработка претензий

Модуль 5. Складские операции и розничная торговля (18 часов)

Лекция (2 часа)

- Принципы организации складского учета
- Особенности розничной торговли в 1С:Управление торговлей
- Адресное хранение и доставка товаров

Практическое занятие (11 часов)

- Проведение инвентаризации товаров
- Оформление перемещения товаров
- Учет сборки (разборки) товаров
- Оформление внутреннего потребления товаров
- Настройка адресного склада (топология склада, приемка товаров, отгрузка товаров, инвентаризация товаров)
- Организация доставки товаров
- Настройка структуры торговых точек
- Настройка эквайринга и РМК
- Оформление поступления товаров в розничные торговые точки
- Учет продажи товаров в розничных торговых точках (АТТ и НТТ)

Самостоятельная работа (5 часов)

- Проведение инвентаризации и перемещения товаров для учебного проекта
- Настройка адресного склада
- Настройка розничной торговли

Модуль 6. Комиссионная торговля и казначейство (18 часов)

Лекция (2 часа)

- Принципы организации комиссионной торговли
- Особенности казначейства в 1С:Управление торговлей
- Управление денежными средствами

Практическое занятие (11 часов)

- Оформление поступления товаров на комиссию
- Учет продажи комиссионных товаров
- Оформление отчетов комитентам (продажа/списание)
- Ведение расчетов с комитентом
- Оформление передачи товаров на комиссию
- Обработка отчетов комиссионеров
- Ведение расчетов с комиссионером
- Настройка платежного календаря
- Учет кредитов, депозитов, займов
- Управление обеспечением потребностей

Самостоятельная работа (5 часов)

- Настройка комиссионной торговли для учебного проекта
- Оформление отчетов комитентам и комиссионерам
- Настройка платежного календаря

Модуль 7. Межфирменные продажи и финансовый результат (26 часов) (продолжение)

Практическое занятие (16 часов)

- Настройка и организация межфирменных продаж
- Учет доходов предприятия
- Учет расходов предприятия
- Проведение закрытия месяца
- Формирование отчетов по финансовым результатам
- Анализ финансовых результатов по направлениям деятельности
- Формирование управленческой отчетности
- Настройка и анализ показателей эффективности
- Оптимизация бизнес-процессов на основе анализа финансовых результатов
- Проектирование системы аналитических отчетов

Самостоятельная работа (8 часов)

- Настройка межфирменных продаж для учебного проекта
- Учет доходов и расходов предприятия
- Проведение закрытия месяца
- Анализ финансовых результатов
- Разработка рекомендаций по оптимизации бизнес-процессов

Итоговая аттестация (6 часов)

Защита выпускного проекта (6 часов)

- Публичная презентация проекта системного анализа и настройки 1С:Управление торговлей
- Демонстрация настроенной системы
- Презентация результатов анализа и оптимизации бизнес-процессов
- Ответы на вопросы комиссии

Требования к проекту:

- Комплексный анализ торговой организации
- Настройка основных параметров системы
- Настройка ценообразования и скидок

- Организация документооборота закупок и продаж
- Настройка складского учета и розничной торговли
- Настройка комиссионной торговли и казначейства
- Организация межфирменных продаж
- Анализ финансовых результатов
- Рекомендации по оптимизации бизнес-процессов

4. Организационно-педагогические условия

Реализация программы осуществляется в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации в области образования, нормативными правовыми актами, регламентирующими данное направление деятельности.

Требования к квалификации педагогических кадров

К реализации программы допускаются преподаватели, имеющие высшее экономическое или техническое образование, имеющие соответствующий опыт производственной деятельности не менее двух лет, занимающиеся преподавательской деятельностью не менее двух лет и прошедшие сертификацию фирмой 1С по «1С:Управление торговлей» на уровень 1С:Профессионал и выше.

Требования к материально-техническому обеспечению

Программа реализуется в очном формате с применением дистанционных образовательных технологий. В целях реализации программы и для проведения итоговой аттестации в форме зачета используются учебные классы с лицензиями на ПО 1С для каждого рабочего места и технология удаленного подключения к рабочим местам слушателей.

5. Календарно-учебный график

Составляется с учетом расписания конкретной группы обучения и формируется отдельно.

Форма обучения: очная или очная с применением дистанционных образовательных технологий.

Трудоемкость освоения: 144 академических часа, включая все виды контактной и самостоятельной работы слушателя.

Период освоения: 18 дней (3,5 недели).

Форма документа, выдаваемого по результатам освоения программы: лицам, успешно освоившим дополнительную профессиональную программу и прошедшим итоговую аттестацию, выдается удостоверение о повышении квалификации установленного образца.

6. Оценка качества освоения программы

Оценка качества освоения программы осуществляется в форме текущего контроля успеваемости и итоговой аттестации обучающихся.

Текущий контроль осуществляется в форме выполнения практических заданий по каждому модулю программы.

Итоговая аттестация проводится в форме защиты выпускного проекта. Выпускной проект представляет собой комплексную работу по системному анализу и настройке 1С:Управление торговлей для конкретной организации (реальной или учебной).

Критерии оценки выпускного проекта:

- полнота и качество анализа бизнес-процессов организации;
- корректность настройки основных параметров системы;
- правильность настройки ценообразования и скидок;

- эффективность организации документооборота закупок и продаж;
- качество настройки складского учета и розничной торговли;
- корректность настройки комиссионной торговли и казначейства;
- эффективность организации межфирменных продаж;
- полнота и качество анализа финансовых результатов;
- обоснованность рекомендаций по оптимизации бизнес-процессов;
- качество презентации и ответов на вопросы комиссии.

Результаты итоговой аттестации определяются оценками "зачтено", "не зачтено".