



Профил на дигиталните умения/компетентности на ключова длъжност/професия

I. Описание на длъжността/професията.

Код и наименование на Икономическа дейност/сектор, съгл. КИД-2008	10.4. Производство на растителни и животински масла и мазнини
Код и наименование на длъжността/професията, съгл. НКПД-2011	Код 12217001, Търговски директор
Алтернативни наименования и код на длъжността/професията	Управител, продажби и маркетинг, Код 12216002 Маркетинг мениджър/Директор маркетинг, Код 12216004 Ръководител, отдел по продажбите, Код 12216008 Ръководител отдел, дистрибуция, Код 13246030
Общо описание на длъжността/професията	<ul style="list-style-type: none"> Разработва и прилага търговски стратегии в съответствие с целите и задачите на компанията с цел ускоряване на растежа. Извършва пазарни проучвания и анализи за създаване на подробни бизнес планове за търговски възможности (разширяване, развитие на бизнеса и др.). Установява изискванията на клиентите, за да гарантира, че продуктите съответстват на техните нужди. Наблюдава изпълнението на търговските дейности, като използва ключови показатели и изготвя отчети за висшето ръководство. Помага за определянето на финансовите цели и разработването и мониторинга на бюджета

www.eufunds.bg

II. Рамка (списък) на дигиталните компетентности на длъжността/професията.

Общи дигитални компетентности, съгласно DigComp 2.1		
Област на компетентност	Наименование на общата дигитална компетентност	Изисквано ниво и подниво
1. Грамотност, свързана с данни и информация	1.2. Оценяване на данни, информация и дигитално съдържание	6 - Напреднало
2. Комуникация и сътрудничество	2.6. Управление на дигиталната идентичност	6 - Напреднало
3. Създаване на дигитално съдържание	3.1. Разработване на дигитално съдържание	6 - Напреднало
4. Безопасност	4.1 Защита на устройства	6 - Напреднало
Специфични за длъжността/професията дигитални компетентности		
Област на компетентност, съгл. DigComp 2.1	Наименование на специфичната дигитална компетентност	Изисквано ниво и подниво, съгл. DigComp 2.1
1. Грамотност, свързана с данни и информация	Работа с бази данни, софтуер и платформи за продажби	6 - Напреднало
1. Грамотност, свързана с данни и информация	Проучване на пазарния потенциал чрез дигитални средства	6 - Напреднало
1. Грамотност, свързана с данни и информация	Ценообразуване в електронен формат	6 - Напреднало
2. Комуникация и сътрудничество	Изграждане на взаимоотношения в дигитална среда	6 - Напреднало
2. Комуникация и сътрудничество	Презентиране в онлайн среда	6 - Напреднало

www.eufunds.bg

III. Описание на общите дигитални компетентности.

Наименование и код на дигиталната компетентност, съгл. DigComp 2.1	1.2. Оценяване на данни, информация и дигитално съдържание
Наименование и код на област на компетентност, съгл. DigComp 2.1.	1. Грамотност, свързана с данни и информация
Описание на дигиталната компетентност, съгл. DigComp 2.1.	Анализира, сравнява и критично оценява достоверността и надеждността на източниците на данни, информация и дигитално съдържание. Анализира, интерпретира и оценява критично данни, информация и дигитално съдържание.
Изисквано за длъжността/професията ниво и подниво на владееене на дигиталната компетентност, съгл. DigComp 2.1.	6 - Напреднало
Описание на изискваното ниво и подниво на владееене, съгл. DigComp 2.1.	На напреднало ниво на владееене, в съответствие със собствените си нужди и тези на останалите и в сложен контекст, може да: <ul style="list-style-type: none"> • оцени критично достоверността и надеждността на източници на данни, информация и дигитално съдържание; • оцени критично данни, информация и дигитално съдържание.
Необходими знания	<ul style="list-style-type: none"> • Разпознава различните фактори, които влияят на съдържанието в Интернет като географско местоположение, вида на устройството (например лаптоп или мобилен телефон), поведението на други потребители и др. • Демонстрира познания по отношение на подходящите платформи за търсене на данни и дигитално съдържание. • Познава различни методики за анализ и оценка на селектираните бази данни и дигитално съдържание.
Необходими умения	<ul style="list-style-type: none"> • Подбира подходящи дигитални платформи за търсене на информация и данни във връзка с извършване на маркетингови проучвания и управление на продажбите. • Оценява важността на качествената и достоверна информация при обработка и анализ на клиентски бази данни. • Притежава способност за анализ и критична преценка на селектираните бази данни и дигитална информация.

www.eufunds.bg

Поведения, които характеризират владенето на дигиталната компетентност	<ul style="list-style-type: none"> • Използва подходящи браузъри и ключови думи за търсене на информация и данни във връзка с провеждане на маркетингови проучвания и управление на продажбите. • Изгражда собствена стратегия за анализ на информация и данни в електронна среда, за да направи оценка и да адаптира съответно текущата търговска политика. • Селектира критерии за оценка и анализ на клиентски бази данни и дигитална информация за нуждите на управление на продажбите.
Примери за използване, свързани с приложимостта на дигиталната компетентност	<ul style="list-style-type: none"> • Провеждане на маркетингово проучване в дигитална среда за нагласите и поведението на потенциалните клиенти. • Разработване на критерии за анализ и оценка на резултатите от проведени рекламни кампании и маркетингови проучвания в дигитална среда. • Идентифициране на нови потенциални клиенти и пазарни ниши със средствата и способите на дигиталния маркетинг.

Наименование и код на дигиталната компетентност, съгл. DigComp 2.1	2.6. Управление на дигиталната идентичност
Наименование и код на област на компетентност, съгл. DigComp 2.1.	2. Комуникация и сътрудничество
Описание на дигиталната компетентност, съгл. DigComp 2.1.	Създава и управлява една или няколко дигитални идентичности, защитава репутацията си, работи успешно с данните, които създава чрез различни дигитални инструменти, среди и услуги.
Изисквано за длъжността/професията ниво и подниво на владене на дигиталната компетентност, съгл. DigComp 2.1.	6 - Напреднало
Описание на изискваното ниво и подниво на владене, съгл. DigComp 2.1.	<p>На напреднало ниво на владене, в съответствие със собствените си нужди и тези на останалите и в сложен контекст, може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> • разграничи множество дигитални идентичности; • обясни подходящите начини за защита на собствената репутация онлайн; • променя данните, генерирани чрез няколко дигитални инструмента, среди и услуги.
Необходими знания	<ul style="list-style-type: none"> • Познава в детайли изискванията за изграждане и поддържане на дигитална идентичност, касаеща репутацията и цялостното представяне в дигитална среда.

----- www.eufunds.bg -----

	<ul style="list-style-type: none"> • Разграничава успешно множество дигитални идентичности и защита онлайн репутацията на хората. • Познава различни способности и методи за защита на собствената си репутация онлайн. .
Необходими умения	<ul style="list-style-type: none"> • Адаптира успешно необходимата информация за изграждане на дигитална идентичност . • Променя дигиталните данни и информация, генерирани чрез дигитални инструменти и услуги. • Управлява успешно различните дигитални идентичности и защитава фирмената онлайн репутация.
Поведения, които характеризират владенето на дигиталната компетентност	<ul style="list-style-type: none"> • Активно търси нови възможности за развитие на пазара чрез комуникация и контакти чрез профила си в професионалната мрежа LinkedIn. • Насърчава маркетинговия отдел да изгражда и развива дигиталната идентичност на компанията в социални мрежи от рода на Facebook. • Комуникира чрез електронни документи в дигитална среда, подписани с електронен подпис.
Примери за използване, свързани с приложимостта на дигиталната компетентност	<ul style="list-style-type: none"> • Изграждане и управление на дигитален профил в специализирани професионални мрежи като LinkedIn. • Използване на сертифициран електронен подпис за представяне на информация и данни пред външни заинтересовани страни и държавни институции. • Ръководство и направление поддържането на дигиталната идентичност на фирмата в социалните мрежи Facebook и Instagram в съответствие с разработената маркетингова стратегия.

Наименование и код на дигиталната компетентност, съгл. DigComp 2.1	3.1. Разработване на дигитално съдържание
Наименование и код на област на компетентност, съгл. DigComp 2.1.	3. Създаване на дигитално съдържание
Описание на дигиталната компетентност, съгл. DigComp 2.1.	Създава и редактира дигитално съдържание в различни формати, изразява се чрез дигитални средства.
Изисквано за длъжността/професията ниво и подниво на владене на дигиталната компетентност, съгл. DigComp 2.1.	6 - Напреднало
Описание на изискваното ниво и подниво на владене, съгл. DigComp 2.1.	На напреднало ниво на владене, в съответствие със собствените си нужди и тези на останалите и в сложен контекст, може да: <ul style="list-style-type: none"> • променя дигиталното съдържание, използвайки най-подходящите формати;

www.eufunds.bg

	<ul style="list-style-type: none"> • Адаптира начина, по който изразява себе си, чрез създаването на най-подходящото дигитално съдържание.
Необходими знания	<ul style="list-style-type: none"> • Познава в детайли различните начини за създаване и редактиране на дигитално съдържание в различни формати. • Разбира и комбинира функционалностите на платформите за създаване и редактиране на дигитално съдържание, които е подходящо да използва според това, какъв вид дигитално съдържание обработва. • Познава правилните начини за създаване на съдържание и изразяване чрез дигитални средства.
Необходими умения	<ul style="list-style-type: none"> • Използва знанията си за различните дигитални платформи за създаване и редактиране на дигитално съдържание. • Преценява коя конкретна платформа да използва, според спецификите на съответното задание. • Използва функционалностите на платформите за създаване и редактиране на дигитално съдържание, за да онагледя максимално ясно идеите си.
Поведения, които характеризират владенето на дигиталната компетентност	<ul style="list-style-type: none"> • Насърчава създаването на дигитално съдържание от колеги, като организира вътрешнофирмени обучения за създаване и редактиране на дигитално съдържание. • Активно развива комуникацията с клиенти чрез използването на платформа за създаване и редактиране на дигитално съдържание.
Примери за използване, свързани с приложимостта на дигиталната компетентност	<ul style="list-style-type: none"> • Разработване на стратегия за дигитален маркетинг на продуктите на фирмата. • Съвместно с екип от IT специалисти създаване на архитектура на платформа за улеснение управлението на продажбите в дигиталното пространство.

Наименование и код на дигиталната компетентност, съгл. DigComp 2.1	4.1 Защита на устройства
Наименование и код на област на компетентност, съгл. DigComp 2.1.	4. Безопасност
Описание на дигиталната компетентност, съгл. DigComp 2.1.	Защитава устройствата и дигиталното съдържание и разбира рисковете и заплахите в дигиталната среда. Запознат е с мерките за безопасност и сигурност и обръща необходимото внимание на надеждността и поверителността.
Изисквано за длъжността/професията ниво и подниво на владене на	6 - Напреднало

----- www.eufunds.bg -----

дигиталната компетентност, съгл. DigComp 2.1.	
Описание на изискваното ниво и подниво на владеене, съгл. DigComp 2.1.	<p>На напреднало ниво на владеене, в съответствие със собствените си нужди и тези на останалите и в сложен контекст, може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> • избира най-подходящата защита за устройства и дигитално съдържание; • разграничава рискове и заплахи в дигитална среда; • избира най-подходящите мерки за безопасност и сигурност; • оценява най-подходящите начини за отделяне на необходимото внимание на надеждността и поверителността.
Необходими знания	<ul style="list-style-type: none"> • Демонстрира познания за начините за работа с офис техниката и нейното безопасно използване. • Познава опасността при изтичане на информация към неоторизирани лица. • Има познания как да противодейства на опити за изтичане на търговски данни и информация.
Необходими умения	<ul style="list-style-type: none"> • Според вида на използваните програми и устройства намира решения начините за защитата им. • Съвместно с IT специалисти предприема мерки за защита на чувствителната информация. • Разпределя правилно отговорностите за защита на търговската информация между членовете на екипа.
Поведения, които характеризират владеенето на дигиталната компетентност	<ul style="list-style-type: none"> • Предлага най-подходящия начин за защита на програмите и офис техниката, като още при покупката ѝ поставя изисквания в договора с доставчика. • На база познания за различните варианти за защита на устройства в търговския отдел изготвя задания към IT специалистите, които включват алгоритмите за постигане на резултат. • Предприема мерки за ограничаване на достъпа до устройствата и информацията, като предварително задава нива за оторизиран достъп. • Преценява начините и сроковете за архивиране на стари данни и въвежда ограничен достъп за ползване.
Примери за използване, свързани с приложимостта на дигиталната компетентност	<ul style="list-style-type: none"> • Защита на устройствата и данните от достъп отвън. • Задания към IT специалисти с алгоритми за защитата на информацията. • Създаване на система за оторизиран достъп до търговска информация. • Архивиране на стара информация. • Изграждане на корпоративна политика във връзка с безопасността на устройствата

www.eufunds.bg

IV. Описание на специфичните дигитални компетентности.

Наименование на дигиталната компетентност	Работа с бази данни, софтуер и платформи за продажби
Наименование и код на област на компетентност, съгл. DigComp 2.1.	1. Грамотност, свързана с данни и информация
Описание на дигиталната компетентност	Съвместно с екип от специалисти изготвя и следи за изпълнението на търговската стратегия с използване на данни от логистичния и клиентския софтуер. Събира, преглежда и анализира данни и информация в клиентския софтуер за управление на продажбите, за да оптимизира правилното използване на наличните ресурси и постигне висока ефективност на рекламните активности. На база на анализа планира вида и срока за своевременно провеждане на маркетингови активности в дигитална среда.
Сходна обща дигитална компетентност от DigComp 2.1.	1.3 Управление на данни, информация и дигитално съдържание
Изисквано за длъжността/професията ниво и подниво на владеене на дигиталната компетентност, съгл. DigComp 2.1.	6 – Напреднало ниво
Описание на нивата и поднивата на владеене на дигиталната компетентност:	
Основно ниво	Подниво 1: С напътствие, може да: <ul style="list-style-type: none"> изпълнява поставените цели в търговската стратегия; разпознава дигитални инструменти за управление на данни, свързани с поставените цели; избира прости начини за съставяне на електронни графици за планираната дейност.
	Подниво 2: Самостоятелно, с подходящо напътствие, когато е необходимо, може да: <ul style="list-style-type: none"> изпълнява поставените цели в търговската стратегия; разпознава дигитални инструменти за управление на данни, свързани с поставените цели; избира прости начини за съставяне на електронни графици за планираната дейност.
Средно ниво	Подниво 3: Самостоятелно и с конкретно поставена задача може да: <ul style="list-style-type: none"> степенува по важност поставените цели в търговската стратегия; подбере ясно дефинирани и стандартни дигитални инструменти и възможни технологични решения за управление на данни, свързани с поставените цели;

www.eufunds.bg

	<ul style="list-style-type: none"> • подбере ясно дефинирани и познати начини, с дигитални средства да състави електронни графици за планираната дейност.
	<p>Подниво 4: Независимо и без конкретно поставена задача, може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> • степенува по важност поставените цели в търговската стратегия; • подбере ясно дефинирани и стандартни дигитални инструменти и възможни технологични решения за управление на данни, свързани с поставените цели; • подбере ясно дефинирани и стандартни начини, с дигитални средства да състави електронни графици за планираната дейност.
Напреднало ниво	<p>Подниво 5: Освен да напътства останалите, може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> • обясни ясно поставените цели в търговската стратегия; • подбере ясно дефинирани и стандартни дигитални инструменти и възможни технологични решения за управление на данни, свързани с поставените цели; • подбере ясно дефинирани и рутинни начини, с дигитални средства да състави електронни графици за планираната дейност на взаимосвързани маркетингови дейности. <p>Подниво 6: На напреднало ниво на владееене, в съответствие със собствените си нужди и тези на останалите и в сложен контекст, може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> • обясни ясно поставените цели в търговската стратегия за няколко взаимосвързани маркетингови дейности; • прилага различни дигитални инструменти и възможни технологични решения за управление на данни, свързани с поставените цели; • реши, кои са най-подходящите начини, с дигитални средства да състави електронни графици за планираната дейност на взаимосвързани маркетингови дейности.
Високо специализирано ниво	<p>Подниво 7: На високо специализирано ниво на владееене може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> • идентифицира точно и ясно поставените цели в търговската стратегия за изпълнение на отделните взаимосвързани маркетингови дейности; • прилага различни дигитални инструменти и възможни технологични решения за управление на данни, свързани с поставените цели; • интегрира знанията си, с цел да допринесе за професионалната практика и знания и да напътства останалите при планирането и изпълнението на търговската стратегия. <p>Подниво 8: На най-напредналото и специализирано ниво на владееене, може да:</p>

www.eufunds.bg

	<ul style="list-style-type: none"> • идентифицира точно и ясно поставените цели в търговската стратегия за изпълнение на отделните взаимосвързани маркетингови дейности; • прилага различни дигитални инструменти и възможни технологични решения за управление на данни, свързани с поставените цели; • предлага нови идеи за оперативно прогнозиране и планиране на маркетингови активности в дигитална среда.
Необходими знания	<ul style="list-style-type: none"> • Демонстрира задълбочени познания за дигиталните инструменти, необходими за оперативното планиране на търговските и маркетинговите дейности в предприятието. • Комбинира знанията си за управление на продажбите с познания за прилагане на дигитални методи при планиране на маркетинговите дейности; • Има познания за принципите и подходите при изготвянето на електронни графици за осигуряване на системна интеграция на цялата търговска дейност по планиране и управление на продажбите.
Необходими умения	<ul style="list-style-type: none"> • С помощта на специфичен софтуер за управление на продажбите проследява динамиката на търсене на отделните продукти спрямо определените пазари и канали на дистрибуция. • На база изготвени прогнози и графици в електронна среда планира вида, количеството и срока на доставка на отделните продукти спрямо определените пазари и канали на дистрибуция. • Притежава дигитални умения за изготвяне на прогнози и електронни графици за правилното управление на продажбите за постигане на желаните резултати, съгласно търговската стратегия на предприятието. • На базата на дигитални данни идентифицира потенциални заплахи от загуба на пазарни позиции поради конкурентен натиск или промяна в навиците на потребителите . • Поставя конкретни изисквания в задания към IT специалисти за решаване на определен проблем или изпълнение на дадена задача за обработка на клиентски бази данни.
Поведения, които характеризират владенето на дигиталната компетентност	<ul style="list-style-type: none"> • На база на зададената търговска стратегия избира и адаптира най-подходящите варианти за използване на каналите за дистрибуция, като проследява динамиката и структурата на реализация на продуктите с помощта на специализиран софтуер за управление на продажбите. • Изготвя електронни графици и прогнози за вида, количеството и срока на доставка на отделните продукти спрямо определените пазари и канали за дистрибуция. • В дигитална среда координира търговската дейност и свързаните с нея маркетингови активности, като взема решения на базата на данните и информацията от специализирания клиентски софтуер.

www.eufunds.bg

	<ul style="list-style-type: none"> • Планира, координира и анализира резултатите от автоматизираната обработка на клиентски бази данни, като формулира точно и ясно вида на входните данни, стъпките за обработка, очакван резултат с изходни данни.
Примери за използване, свързани с приложимостта на дигиталната компетентност	<ul style="list-style-type: none"> • Осигуряване на ритмичност на доставките и продажбите спрямо определените пазари и канали за дистрибуция. • Оптимално планиране и използване на наличните ресурси при осъществяване на маркетинговия план. • Навременно идентифициране на потенциални заплахи от загуба на пазарни позиции чрез анализ на динамиката на продажбите въз основа на данните от специализирания софтуер за управление на продажбите .

Наименование на дигиталната компетентност	Проучване на пазарния потенциал чрез дигитални средства
Наименование и код на област на компетентност, съгл. DigComp 2.1.	1. Грамотност, свързана с данни и информация
Описание на дигиталната компетентност	Проучва пазарния потенциал в интернет с цел набиране на нова информация, свързана с обслужването на клиенти, методи за управление на продажбите, подобрения на политиките, нови източници на иновации във фирмата и навън.
Сходна обща дигитална компетентност от DigComp 2.1.	1.1. Сърфиране, търсене и филтриране на данни, информация и дигитално съдържание
Изисквано за длъжността/професията ниво и подниво на владееене на дигиталната компетентност, съгл. DigComp 2.1.	6 - Напреднало
Описание на нивата и поднивата на владееене на дигиталната компетентност:	
Основно ниво	Подниво 1: На основно ниво на владееене и с напътствие, може да: <ul style="list-style-type: none"> • идентифицира своите собствени нужди от информация, свързана с обслужването на клиенти и методи за управление на продажбите; • открива пазарни данни, информация и съдържание чрез просто търсене в дигитална среда;

----- www.eufunds.bg -----

	<ul style="list-style-type: none"> • се ориентира как да получи достъп до пазарните данни, информация и съдържание и да навигира между тях; • идентифицира базови лични стратегии за проучване на информация за пазарния потенциал.
	<p>Подниво 2: На основно ниво и самостоятелно, с подходящо напътствие, когато е необходимо, може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> • идентифицира своите собствени нужди от информация, свързана с обслужването на клиенти и методи за управление на продажбите; • открива пазарни данни, информация и съдържание чрез просто търсене в дигитална среда; • се ориентира как да получи достъп до пазарните данни, информация и съдържание и да навигира между тях;
Средно ниво	<p>Подниво 3: Самостоятелно и решавайки ясни проблеми, може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> • обясни своите нужди от търговска и маркетингова информация, свързана с обслужването на клиенти и методи за управление на продажбите; • извършва ясно дефинирани търсения за определени продуктови групи, с цел да открие данни, информация и съдържание в дигитална среда; • обясни как да се получи достъп до различни търговски регистри и данни и да се навигира между тях. <p>Подниво 4: Независимо, в съответствие със собствените си нужди и решавайки ясно дефинирани и нерутинни проблеми, може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> • илюстрира нуждите от търговска и маркетингова информация, свързана с обслужването на клиенти и методи за управление на продажбите • организира търсенето на пазарни данни, информация и съдържание в дигитална среда; • опише как да се получи достъп до пазарни данни, информация и съдържание и да навигира между тях.
Напреднало ниво	<p>Подниво 5: Освен да напътства останалите, може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> • отговори на нуждите от информация, свързана с обслужването на клиенти и методи за управление на продажбите; • използва търсения за сдобиване с търговски и маркетингови данни, информация и съдържание в дигитална среда; • покаже как да се получи достъп до тези пазарни данни, информация и съдържание и да навигира между тях.

www.eufunds.bg

	<p>Подниво 6: На напреднало ниво на владееене, в съответствие със собствените си нужди и тези на останалите и в сложен контекст, може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> • оценява нуждите от търговска и маркетингова информация, свързана с обслужването на клиенти и методи за управление на продажбите; • адаптира стратегията си за търсене, използва разнообразни ключови думи и платформи, за да намери най-подходящите търговски и маркетингови данни, информация и съдържание в дигитална среда; • обясни как да се получи достъп до тези най-подходящи данни, информация и съдържание и да се навигира между тях.
Високо специализирано ниво	<p>Подниво 7: На високо специализирано ниво на владееене може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> • създава решения на сложни, ограничено дефинирани проблеми, които са свързани с проучване търсене и филтриране на пазарни данни, информация и дигитално съдържание, свързано с обслужването на клиенти и методи за управление на продажбите. • интегрира знанията си за пазара и конкурентните продукти, с цел да допринесе за професионалната практика и знания и да напътства останалите при извършването на пазарни проучвания в дигитална среда. <p>Подниво 8: На най-напредналото и специализирано ниво на владееене, може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> • създава решения за справяне със сложни проблеми с множество взаимосвързани фактори, които се отнасят до пазарни и маркетингови проучвания, свързано с обслужването на клиенти и методи за управление на продажбите. • предлага подобрения на политиките, нови източници на иновации във фирмата и навън.
Необходими знания	<ul style="list-style-type: none"> • Демонстрира задълбочени познания за организацията на работата в предприятието, свързана с обслужването на клиенти и методите за управление на продажбите (клиентски платформи). • Демонстрира познания за осъществяване на пазарни проучвания с помощта на специализиран софтуер в дигитална среда . • Разбира как да формулира ясно и точно необходимите подобрения на политиките, предлаганите нови източници на иновации във фирмата и навън.
Необходими умения	<ul style="list-style-type: none"> • Събира, селектира и анализира входни данни от специализирани клиентски платформи в дигитална среда . • Формулира точни и ясни критерии за начина на обработка на входната информация с цел проучване на навиците на потребителите и анализ и оценка на отделните пазарни сегменти.

www.eufunds.bg

Поведения, които характеризират владенето на дигиталната компетентност	<ul style="list-style-type: none"> • Идентифицира точно нуждата от провеждане на пазарно проучване чрез използване на специализирана клиентска платформа в дигитална среда. • На база практическото приложение на специализиран клиентски софтуер или програма изготвя задания за генериране на нови софтуерни решения за проучване и анализ на потребителските навици.
Примери за използване, свързани с приложимостта на дигиталната компетентност	<ul style="list-style-type: none"> • Изготвяне на програма за периодичен мониторинг на пазарното поведение на потребителите чрез регулярни проучвания на потребителските навици с помощта на данни от специализирана клиентска платформа в дигитална среда. • Конкретни и ясни задания към IT специалистите за формулиране на процеси и процедури за извличане на информация от специализирания клиентски софтуер за управление на продажбите. • Ясни критерии за подбор и анализ на входящата информация в ERP системите.

Наименование на дигиталната компетентност	Ценообразуване в електронен формат
Наименование и код на област на компетентност, съгл. DigComp 2.1.	1. Грамотност, свързана с данни и информация
Описание на дигиталната компетентност	Прилага формули и обработка обобщени таблици за ценообразуване на фирмените продукти.
Сходна обща дигитална компетентност от DigComp 2.1.	1.3. Управление на данни, информация и дигитално съдържание
Изисквано за длъжността/професията ниво и подниво на владене на дигиталната компетентност, съгл. DigComp 2.1.	6 - Напреднало
Описание на нивата и поднивата на владене на дигиталната компетентност:	
Основно ниво	<p>На основно ниво на владене и с напътствие, може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> • определи по какъв начин да организира, съхранява и извлича данни и информация за ценообразуване на фирмените продукти по лесен начин в дигитална среда; • установи къде да ги организира по лесен начин в структурирана среда - предварително създаден файл от офис пакет (Microsoft Office, Open Office)

www.eufunds.bg

	<p>Подниво 2: На основно ниво и самостоятелно, с подходящо напътствие, когато е необходимо, може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> • определи по какъв начин да организира, съхранява и извлича данни и информация за ценообразуване на фирмените продукти по лесен начин в дигитална среда; • установи къде да ги организира по лесен начин в структурирана среда - предварително създаден файл от офис пакет (Microsoft Office, OpenOffice).
Средно ниво	<p>Подниво 3: Самостоятелно и решавайки ясни проблеми, може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> • подбира данни и информация за ценообразуване на фирмените продукти, с цел да ги организира, съхранява и извлича по рутинен начин в дигитална среда; • ги организира по стандартен начин в структурирана среда - предварително създаден файл от офис пакет (Microsoft Office, OpenOffice)
	<p>Подниво 4: Независимо, в съответствие със собствените си нужди и решавайки ясно дефинирани и нерутинни проблеми, може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> • организира информация и данни за ценообразуване на фирмените продукти с цел лесно съхранение и извличане; • организира информация, данни и съдържание в структурирана среда - работен файл от офис пакет (Microsoft Office, OpenOffice)
Напреднало ниво	<p>Освен да напътства останалите, може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> • борави с информация и данни за ценообразуване на фирмените продукти с цел по-лесното им организиране, съхранение и извличане; • извършва тяхната организация и обработка в структурирана среда - работен файл от офис пакет (Microsoft Office, OpenOffice)
	<p>Подниво 6: На напреднало ниво на владееене, в съответствие със собствените си нужди и тези на останалите и в сложен контекст, може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> • адаптира управлението на информация и данни за ценообразуване на фирмените продукти с цел за най-подходящото и лесно извличане и съхранение; • ги адаптира за организиране и обработка в най-подходящата структурирана среда.
Високо специализирано ниво	<p>Подниво 7: На високо специализирано ниво на владееене може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> • създава решения на сложни, ограничено дефинирани проблеми, които са свързани с управление на данни и информация за ценообразуване на фирмените продукти с цел тяхната оптимална организация, съхранение и извличане в структурирана дигитална среда;

www.eufunds.bg

	<ul style="list-style-type: none"> • интегрира знанията си, с цел да допринесе за професионалната практика и знания и да напътства останалите при управлението на данни, информация и съдържание в структурирана дигитална среда.
	<p>Подниво 8: На най-напредналото и специализирано ниво на владеене, може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> • създава решения за справяне със сложни проблеми с множество взаимосвързани фактори, които се отнасят до управлението на данни и информация за ценообразуване на фирмените продукти с цел тяхната оптимална организация, съхранение и извличане в структурирана дигитална среда; • предлага нови идеи и процеси в съответната област.
Необходими знания	<ul style="list-style-type: none"> • Свързва познанията си за ценообразуване със софтуерните програми за управление на разходите в производственото предприятие. • Познава функциите на софтуера за експорт на справки във файлове от офис пакет (Microsoft Office, OpenOffice). • Съчетава основни познания за статистически анализ с познанията си за извличане на информация от разнообразни източници.
Необходими умения	<ul style="list-style-type: none"> • Оценява най-подходящите начини за генериране на справки от програмите за управление на разходите в предприятието; • Организира достъпни начини за събиране на данни в дигитална среда с цел анализ и ценообразуване на отделните продукти; • Изготвя доклади в електронен вид, които да дават ясна представа за методите и начините за ценообразуване в дигитална среда.
Поведения, които характеризират владеенето на дигиталната компетентност	<ul style="list-style-type: none"> • Генерира справки от програмите за управление на разходите логистичния софтуер, като сортира и филтрира данни за получаване на точна и ясна информация за структурата и динамиката на промяна на цената за всеки отделен вид. • Изгражда модели и макети за прегледно събиране на данни за структурата на разходите за всеки отделен продукт и ценообразуване в електронен формат . • Анализира събраната информация с цел формиране на достоверно ценообразуване и проследяване на динамиката на промяна на цената за всеки отделен продукт .
Примери за използване, свързани с приложимостта на дигиталната компетентност	<ul style="list-style-type: none"> • Контрол на размера и структурата на отделните елементи, формиращи цената на всеки отделен продукт, в електронен формат. • Система за анализ на данни в дигитална среда с помощта на офис пакет от програми. • Доклади пред висшето ръководство.

www.eufunds.bg

Наименование на дигиталната компетентност	Изграждане на взаимоотношения в дигитална среда
Наименование и код на област на компетентност, съгл. DigComp 2.1.	2. Комуникация и сътрудничество
Описание на дигиталната компетентност	Инициира, организира и ръководи срещи с клиенти, колеги и партньори в отворени платформи за онлайн комуникация (Zoom, Teams).
Сходна обща дигитална компетентност от DigComp 2.1.	2.1 Взаимодействие чрез дигитални технологии
Изисквано за длъжността/професията ниво и подниво на владее на дигиталната компетентност, съгл. DigComp 2.1.	6 - Напреднало
Описание на нивата и поднивата на владее на дигиталната компетентност:	
Основно ниво	Подниво 1: На основно ниво на владее и с напътствие, може да: <ul style="list-style-type: none"> • избере прости дигитални технологии за споделяне на търговска и маркетингова информация, предимно офлайн чрез корпоративен имейл акаунт ; • идентифицира основни средства за онлайн комуникация с клиенти, колеги и партньори (видеовръзка чрез смартфон).
	Подниво 2: На основно ниво и самостоятелно, с подходящо напътствие, когато е необходимо, може да: <ul style="list-style-type: none"> • избере прости дигитални технологии за споделяне на търговска и маркетингова информация, предимно офлайн чрез корпоративен имейл акаунт; • идентифицира основни средства за онлайн комуникация с клиенти, колеги и партньори (Zoom) .
Средно ниво	Подниво 3: Самостоятелно и решавайки ясни проблеми, може да: <ul style="list-style-type: none"> • извършва ясно дефинирани и рутинни взаимодействия за споделяне на търговска и маркетингова информация; • избере ясно дефинирани и основни средства за онлайн комуникация с клиенти, колеги и партньори (Zoom).
	Подниво 4: Независимо, в съответствие със собствените си нужди и решавайки ясно дефинирани и нерутинни проблеми, може да:

www.eufunds.bg

	<ul style="list-style-type: none"> • избере разнообразни дигитални технологии за взаимодействие за споделяне на търговска и маркетингова информация; • избере разнообразни средства за онлайн комуникация с клиенти, колеги и партньори (Zoom).
Напреднало ниво	<p>Подниво 5: Освен да напътства останалите, може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> • използва разнообразни дигитални технологии за взаимодействие за споделяне на търговска и маркетингова информация; • покаже на останалите най-подходящите средства за онлайн комуникация с клиенти, колеги и партньори (Zoom, Teams).
	<p>Подниво 6: На напреднало ниво на владееене, в съответствие със собствените си нужди и тези на останалите и в сложен контекст, може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> • адаптира разнообразни средства за постигане на най-удачно взаимодействие чрез дигитални технологии за споделяне на търговска и маркетингова информация ; • адаптира най-подходящите средства за онлайн комуникация с клиенти, колеги и партньори (Zoom, Teams).
Високо специализирано ниво	<p>Подниво 7: На високо специализирано ниво на владееене може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> • създава решения на сложни, ограничено дефинирани проблеми, които са свързани със средствата за онлайн комуникация с клиенти, колеги и партньори (Zoom, Teams); • интегрира знанията си, с цел да допринесе за професионалната практика и знания и да напътства останалите в процеса на споделяне на търговска и маркетингова информация чрез дигитални технологии.
	<p>Подниво 8: На най-напредналото и специализирано ниво на владееене, може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> • създава решения за справяне със сложни проблеми с множество взаимосвързани фактори, които се отнасят до средствата за онлайн комуникация с клиенти, колеги и партньори (Teams); • предлага нови идеи и процеси за споделяне на търговска и маркетингова информация.
Необходими знания	<ul style="list-style-type: none"> • Има познания за възможностите и функционалностите на съответните платформи за онлайн комуникация (Zoom, Teams). • Познава правилата за споделяне на данни и дигитална информация с помощта на платформите на онлайн комуникация. • Познава правилата на онлайн етикета при провеждане на срещи в платформите за онлайн комуникация с колеги, клиенти и партньори.

www.eufunds.bg

Необходими умения	<ul style="list-style-type: none"> • Инициира среща в онлайн платформи, като генерира виртуално събитие и изпраща покана по електронен път до съответните участници. • Ръководи онлайн комуникацията в съответната дигитална платформа и съблюдава спазването на правилата от всички участници. • Подпомага участниците за споделяне на дигитално съдържание и данни чрез виртуалната платформа за онлайн срещи.
Поведения, които характеризират владенето на дигиталната компетентност	<ul style="list-style-type: none"> • Обучава служителите за използване на онлайн платформи за дигитална комуникация с клиенти и партньори. • Създава условия за спазване препоръките за безопасност в дигитална среда, като следва инструкциите на съответната платформа и/или специалистите по киберсигурност. • Насърчава споделянето на данни между колеги от различни звена, като организира вътрешнофирмени платформи за създаване и редактиране на дигитално съдържание. • Изпраща и споделя електронна информация, като внимателно подбира абонатите според съдържанието. • Организира и координира комуникацията с клиенти чрез използването на платформи за създаване и редактиране на дигитално съдържание.
Примери за използване, свързани с приложимостта на дигиталната компетентност	<ul style="list-style-type: none"> • Провеждане на регулярни срещи с клиенти, колеги и партньори с помощта на онлайн платформи за дигитална комуникация. • Обучение на служителите за безопасно споделяне на дигитално съдържание по време на онлайн комуникация. • Повсеместно въвеждане на концепцията за виртуална онлайн комуникация между отделите, звената и клоновете на предприятието.

Наименование на дигиталната компетентност	Презентиране в онлайн среда
Наименование и код на област на компетентност, съгл. DigComp 2.1.	2. Комуникация и сътрудничество
Описание на дигиталната компетентност	Изготвя, представя и споделя информация с помощта на специализиран софтуер за презентации (MS Power Point) и други продукти за визуализация в онлайн среда.
Сходна обща дигитална компетентност от DigComp 2.1.	2.2 Споделяне чрез дигитални технологии

www.eufunds.bg

<p>Изисквано за длъжността/професията ниво и подниво на владеење на дигиталната компетентност, съгл. DigComp 2.1.</p>	<p>7 - Високоспециализирано</p>
<p>Описание на нивата и поднивата на владеење на дигиталната компетентност:</p>	
<p>Основно ниво</p>	<p>Подниво 1: На основно ниво на владеење и с напътствие, може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> • разпознава базови дигитални способности и технологии, подходящи за изготвяне на презентации и визуализация на маркетингова и търговска информация; • идентифицира основни практики за цитиране и позоваване във връзка с представянето на маркетингова и търговска информация на колеги, клиенти и партньори в дигитална среда. <p>Подниво 2: На основно ниво и самостоятелно, с подходящо напътствие, когато е необходимо, може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> • разпознава базови дигитални способности технологии, подходящи за изготвяне на презентации и визуализация на маркетингова и търговска информация; • идентифицира основни практики за цитиране и позоваване във връзка с представянето на маркетингова и търговска информация на колеги, клиенти и партньори в дигитална среда.
<p>Средно ниво</p>	<p>Подниво 3: Самостоятелно и решавайки ясни проблеми, може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> • подбира ясно дефинирани и стандартно използвани дигитални способности и технологии, подходящи за изготвяне на презентации и визуализация на маркетингова и търговска информация; • обясни как да се посредничи за споделяне на информация и съдържание чрез ясно дефинирани и стандартни дигитални способности и технологии за изготвяне на презентации и визуализация на маркетингова и търговска информация; • илюстрира ясно дефинирани и стандартни практики за цитиране и позоваване във връзка с представянето на маркетингова и търговска информация на колеги, клиенти и партньори в дигитална среда . <p>Подниво 4: Независимо, в съответствие със собствените си нужди и решавайки ясно дефинирани и нерутинни проблеми, може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> • борави с подходящи дигитални технологии за споделяне на маркетингова и търговска информация и дигитално съдържание; • обясни как да се посредничи за споделяне на информация и съдържание чрез дигитални технологии за изготвяне на презентации и визуализация на маркетингова и търговска информация;

www.eufunds.bg

	<ul style="list-style-type: none"> • илюстрира практики за цитиране и позоваване във връзка с представянето на маркетингова и търговска информация на колеги, клиенти и партньори в дигитална среда.
Напреднало ниво	<p>Подниво 5: Освен да напътства останалите, може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> • сподели данни, информация и дигитално съдържание чрез разнообразни, подходящи за целта дигитални инструменти за изготвяне на презентации и визуализация на маркетингова и търговска информация; • покаже на останалите как да посредничат за споделяне на информация и съдържание чрез дигитални технологии във връзка с представянето на маркетингова и търговска информация на колеги, клиенти и партньори в дигитална среда; • прилага разнообразни практики за цитиране и позоваване във връзка с представянето на маркетингова и търговска информация на колеги, клиенти и партньори в дигитална среда. <p>Подниво 6: На напреднало ниво на владееене, в съответствие със собствените си нужди и тези на останалите и в сложен контекст, може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> • оценява и използва най-подходящите дигитални технологии и функционалности за споделяне на данни и съдържание във връзка с представянето на маркетингова и търговска информация (Power Point и др.); • адаптира посредническата си роля при представянето на маркетингова и търговска информация на колеги, клиенти и партньори в дигитална среда; • варира с използването на подходящи дигитални инструменти за цитиране и позоваване при изготвяне на презентации и визуализация на маркетингова и търговска информация.
Високо специализирано ниво	<p>Подниво 7: На високо специализирано ниво на владееене може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> • създава решения на сложни, ограничено дефинирани проблеми, които са свързани със споделяне на данни и съдържание във връзка с представянето и визуализирането на маркетингова и търговска информация (Power Point и др.); • интегрира знанията си, с цел да допринесе за професионалната практика и знания и да напътства останалите при изготвяне на презентации и визуализация на маркетингова и търговска информация. <p>Подниво 8: На най-напредналото и специализирано ниво на владееене, може да:</p> <ul style="list-style-type: none"> • създава решения за справяне със сложни проблеми с множество взаимосвързани фактори, които се отнасят до споделянето споделяне на данни и съдържание във връзка с представянето на маркетингова и търговска информация (Power Point и др.);

www.eufunds.bg

	<ul style="list-style-type: none"> • предлага нови идеи и процеси при изготвяне на презентации и визуализация на маркетингова и търговска информация.
Необходими знания	<ul style="list-style-type: none"> • Притежава познания за функционалностите на различните системи специализиран софтуер за презентации (MS Power Point и др.). • Комбинира различни източници на информация за създаване на презентации и представянето им в онлайн среда . • Познава възможностите за споделяне на изготвените презентации чрез различни платформи за онлайн комуникация.
Необходими умения	<ul style="list-style-type: none"> • Онагледява ясно идеите и концепциите, които представя, чрез използване на всички функционалности на съответния специализиран софтуер за изготвяне на презентации (Power Point и др.) • Притежава презентационни умения в дигитална среда чрез използване на платформа за онлайн комуникация. • Управлява и подобрява контактите с клиенти, колеги и партньори с помощта на презентации и визуализации на идеи, концепции и доклади, представени през отворени платформи за отдалечен достъп.
Поведения, които характеризират владенето на дигиталната компетентност	<ul style="list-style-type: none"> • Организира регулярни срещи в онлайн среда, на които визуализира идеите и концепциите, предмет на срещите, чрез подходяща презентация с помощта на специализиран софтуер. • Насърчава използването на визуализации и презентации от останалите членове на търговския отдел, като дава напътствия и подпомага изготвянето им. • При изготвянето на презентации използва целия спектър от функционалности на съответния специализиран софтуер (Power Point и др.).
Примери за използване, свързани с приложимостта на дигиталната компетентност	<ul style="list-style-type: none"> • Провеждане на срещи с клиенти и партньори за представяне на нови продукти, без да е необходимо физическо присъствие на участниците. • Обучение на персонала за използване на презентации с цел онагледяване идеите и концепциите, които са предмет на дискусиата. • Създаване и редактиране на продуктови презентации с помощта на платформа за генериране на дигитално съдържание.

----- www.eufunds.bg -----