

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Сибирский государственный индустриальный университет»

Моя профессия – менеджер по продажам

Выполнил: ст.гр. ЗУПу-18

Кошаташян А.П.

Проверил: ст. преподаватель

Терскова С.Г.

Новокузнецк, 2019



*« Если в команде нет человека,
принимающего решения, то решения
никогда не будут приняты. »*



Высказывание Питера Друкера
экономиста, публициста и теоретика
менеджмента.



Кто такой менеджер?

- Это управленец производством, коммерцией (людьми) в рыночной экономике.





*Какими качествами должен
обладать менеджер?*



Индивидуальные особенности менеджера:

- Нервно - психологическая устойчивость
- Устойчивость слухового и речевого аппаратов
- Хорошая долговременная и оперативная память

Профессиональные качества менеджера:

- Навык управления людьми (работа в команде)
- Обладает стратегическим, тактическим мышлениями (видение общей картины)
- Умеет ставить цели и достигать их



Личностные качества менеджера:

- Идедность (нравственность, принципы)
- Способность к постоянной обучаемости (любопытность, так как мир быстро меняется)
- Справедливость - уважение прав других людей и организаций
- Лояльность - готовность пожертвовать личным в интересах дела
- Интеллектуальные способности
- Коммуникативные навыки (умение договариваться, умение разрешать конфликты, умение публично выступать)
- Элементарная грамотность (составить заявление, правильно расставить запятые, прочитать договор и т.д.)



Заработанная плата менеджера

- Зарплата менеджера на 2013 год (в предложениях работодателей)

Средний размер зарплаты менеджера: 33000 руб.

Максимальная зарплата менеджера: 150000 руб.

Минимальная зарплата менеджера: 5000 руб.



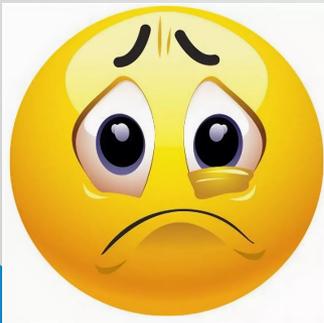
Плюсы профессии

- большая востребованность, ведь менеджеры сегодня требуются во всех сферах;
- возможность карьерного роста;
- командировки, в том числе и за границу;
- интересные знакомства и общение с разными людьми;
- развивается уверенность в себе



Минусы профессии

- Работа менеджера часто очень нервная, так как ему приходится работать в интенсивном режиме. Иногда в течение всего дня нет возможности отвлечься и расслабиться. Высокий темп работы может вызывать стрессы;
- Монотонность, отсутствие разнообразия, ответственность за принятие решений в экстренных, не терпящих отлагательств ситуациях может сказаться на здоровье и самочувствии человека этой профессии не лучшим образом;
- Отсутствие продаж может значительно снизить зарплату менеджера;
- Высокая степень ответственности за работу с человеческим ресурсом, потому, что именно от правильности выбора менеджера зависит дальнейший успех компании.



Многие до сих пор стесняются того, что работают в продажах. Но эту профессию есть за что любить!

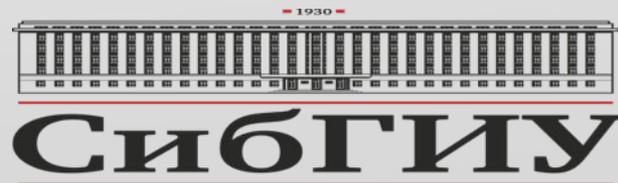
Три года назад моя сестра искала работу в новой сфере и рассматривала вариант должности менеджера по продажам. Но только и слышала: «манагеры», «напаривальщики»... У всех моих знакомых были одни и те же ассоциации, что продажи — это грязно и иди туда нельзя.

Но когда она попала в мир продаж, я поняла одно: менеджер по продажам (продавец) — это профессия. А продажи — искусство, которому нужно постоянно учиться. С первого раза мало у кого получится совершить продажу.



Это профессия, которая требует усилий и работы над собой. Только тогда можно увидеть большую отдачу от своей деятельности.

Многие продавцы до сих пор стесняются того, что они работают в продажах. Но я считаю что если ты не хочешь афишировать свою профессию, значит, не хочешь быть лучшим в своем деле. Нет стремления быть лучшим — не будешь развивать себя и вкладываться в свой рост. Но тогда и дивидендов получишь меньше. Получается замкнутый круг.



Обязанности

- Аналитическая деятельность
- Сдача заказа клиенту.
- Организация выполнения торгового заказа и контроль за соблюдением сроков и условий.
- Оформление сделки, торгового заказа.
- Передача его в отдел заказов.
- Переговоры с покупателем.
- Поиск покупателя.

Поиск покупателя

Поиск прямого или телефонного контакта с потенциальным покупателем (работа со справочниками, адресными книгами, визиты, телефонные звонки)

- Организация мероприятий по представлению своих товаров и привлечению внимания потенциальных покупателей (организация презентаций, участие в выставках, представление своей фирмы в компьютерной сети и т.п.).



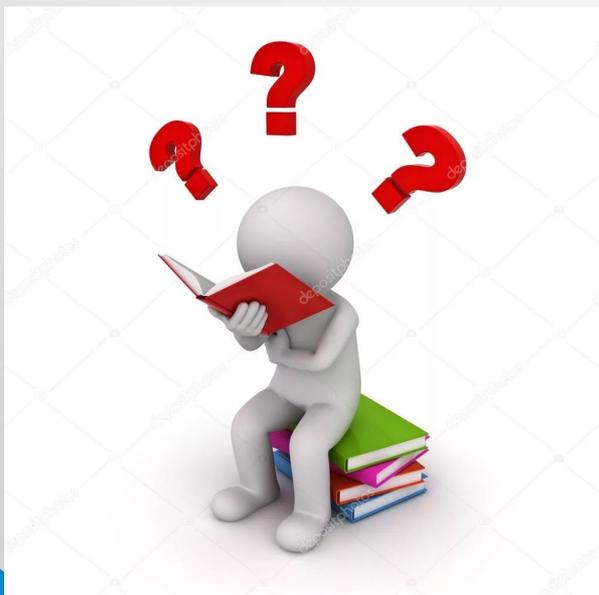
Переговоры с покупателем

- Организация встречи с потенциальным клиентом;-
- Создание благоприятного эмоционального фона для делового общения;
- Выслушивание клиента, получение информации о его потребностях;
- На основании этой информации, а также сведений о качествах и возможностях товара, условиях его продажи и послепродажного обслуживания, формирование торгового предложения данному клиенту;
- Обсуждение торгового предложения, ответ на вопросы и возражения клиента, поиск взаимовыгодных вариантов сделки; Заключение сделки;
- Создание предпосылок (деловых и психологических) для дальнейшего сотрудничества.



*Мой опыт в данной профессии пока
основывается только на теоретических*

Я окончила ППЭТ- Прокопьевский
Промышленно Экономический Техникем по
специальности «Менеджер по продажам»



*Оформление сделки, торгового заказа.
Передача его в отдел заказов.*

После переговоров с покупателем менеджер оформляет заказ на производство продукта и передаёт его производителю

Сдача заказа клиенту

Это заключительный этап работы менеджера. Клиент проверяет правильность выполнения заказа и, если его всё или хотя бы многое удовлетворяет, расплачивается с организатором проекта. Менеджер ищет нового покупателя.

ТРЕБОВАНИЯ ПРОФЕССИИ К СПЕЦИАЛИСТУ

- Высшее экономическое образование или юридическое, специализация по объекту продаж и знание иностранного языка
- Комплекс личностных качеств и навыков, позволяющих успешно осуществлять деловое общение и вести переговоры.
- Системный подход к анализу ситуации и планированию деятельности
- Знания основ экономики, специфики товаров, продаж, организаторские способности, готовность обучаться и воспринимать новое.
- Устойчивость к нервно-психологическим срывам.

БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ!



СибГИУ