

Министерство образования и науки Донецкой Народной Республики  
Государственное профессиональное образовательное учреждение  
«Донецкий профессионально-педагогический колледж»

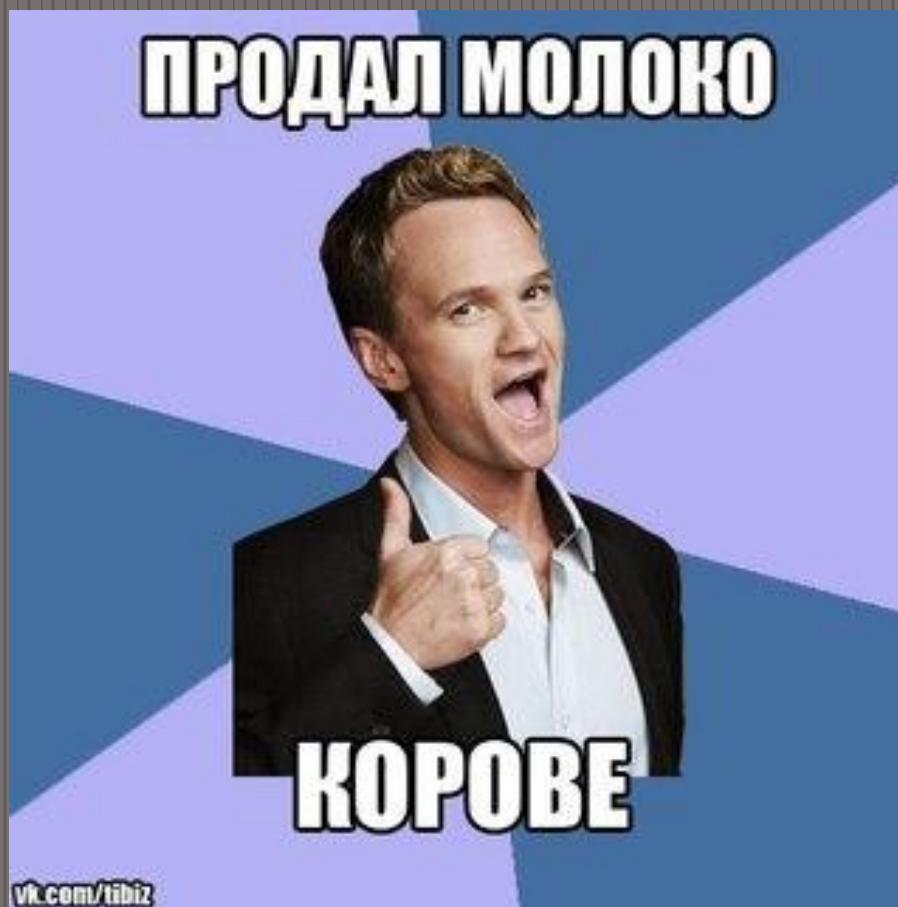
Презентация  
По дисциплине  
«Документационное обеспечение управления»  
На тему:  
«Я и моя специальность – менеджер по продажам»

Выполнили:  
Студенты II курса  
Группы 1КД17  
Сегеда Р. А.  
Третинко А. А.  
Логвиненко Д. С.

Профессия менеджера по продажам — это профессия, в которой человек, используя свои навыки коммуникации и знания о потребностях клиентов, заключает конкретные рентабельные сделки.



Менеджеры могут работать в различных организациях. Причем придуманы самые различные должности: менеджер по туризму, менеджер по рекламе, менеджер по подбору персонала, менеджер интернет-проектов. Этот список можно продолжать бесконечно. Цель данного специалиста – выгодно продать продукцию или услугу.



Для продажи чего-то нужно совершить ряд функций, например:

- изучить спрос, конкурентов, перспективы рынка;
- произвести товар или услугу, соответствующую рынку;
- осуществить поиск потенциальных клиентов и предложить им товар;
- убедить клиента в том, что товар самый лучший;
- подписать договор;
- доставить товар или оказать услугу;
- осуществить послепродажное обслуживание.





Для того чтобы стать успешным менеджером, нужно иметь определенные личные качества. Хорошим специалистом в этой сфере может стать человек, который отличается коммуникабельностью, инициативностью, креативным мышлением. Это должен быть достаточно волевой и в то же время спокойный человек. Менеджеры часто сталкиваются с отказами и хамством клиентов. Если вы обладаете этими качествами, то у вас есть все шансы стать неплохим менеджером и сделать успешную карьеру.





Итак, преимущества профессии менеджера по продажам:

**1. Можно начать работать без опыта, даже начиная с последних курсов обучения.** При условии вашей сверх-активности, коммуникабельности и сообразительности, конечно. Вам нужно будет быстро вникнуть в специфику деятельности компании, разобраться в основах конкретного бизнеса, наладить отношения с коллегами и руководителем, а также понять особенности корпоративной культуры. Если вы учитесь, некоторые компании лояльны к сотрудникам-студентам и дают возможность совмещать. Так вы можете между встречами с клиентами посещать лекции.

**2. Нет другой такой работы, которая бы помогла вам так научиться разбираться в людях и в их мотивации.** Каждый клиент даст вам уникальный опыт общения. Со временем вы научитесь уже видеть общие сходные черты у некоторых групп клиентов. Вы будете развиваться, анализируя поведение ваших клиентов.

**3. В хороших компаниях прозрачные бонусные системы, ваш заработок зависит от ваших результатов.** Многие разочаровываются в такой системе, предпочитая пусть и не высокий, но стабильный оклад. Но на самом деле, если вы сфокусируетесь на продажах, будете не лениться, а постоянно учиться, результат обязательно будет. Не нужно ждать огромных бонусов в первый месяц работы. Настраивайтесь минимум на три месяца. Но зато потом вам окупятся эти месяцы упорной работы.



**4. Не многие сферы могут похвастаться таким быстрым карьерным ростом, как продажи.** Если вы выполняете план продаж, хорошо организованы, отлично знаете специфику услуг или продукта компании, то высока вероятность того, что вам доверят обучать нового сотрудника. А если вы справитесь, и ваш подопечный также покажет результат, то предложение руководящей позиции будет близко. Пусть у вас сначала будет небольшой отдел, 2-3 человека, не нужно торопиться. Лучше строить карьеру постепенно, так вы избежите типичных управленческих ошибок.



## Возможные недостатки профессии менеджера по продажам:

**1. Если вам сложно общаться ежедневно с большим количеством клиентов, улыбаясь и активно решая их проблемы, то такая работа будет для вас мукой. Вы сможете продержаться какое-то время, но в определенный момент вы захотите побыть один, а клиенты будут требовать общения. И в лучшем случае вы будете без настроения, в худшем — спровоцируете конфликт с клиентом.**





**2. Если вы болезненно реагируете на отказы, то рано или поздно такая работа вызовет у вас сильный стресс. Нужно изначально принять тот факт, что из 10 звонков вы 7-8 раз услышите отказ.**

**3. Нужно всегда показывать стабильный высокий результат. Даже если вы шесть месяцев были лучшим менеджером компании, а в следующие два месяца результата нет, готовьтесь к активному разбору полетов.**

Менеджер по продажам — одна из наиболее востребованных профессий на сегодняшний день. В любой уважающей себя компании есть такая должность. В этом нет ничего удивительного, поскольку собственно на менеджерах и держится современный бизнес.

Грамотные специалисты помогают сделать компанию более конкурентоспособной. Ваш успех зависит только от вас. Не бойтесь конкуренции и спасибо за просмотр. =)

