

Профессия менеджера по продажам является едва ли не самой востребованной на современном рынке труда...

*Воспитанница ГКУ РХ Центр
для несовершеннолетних г.
Черногорск*

Шроо Виктория 16 лет

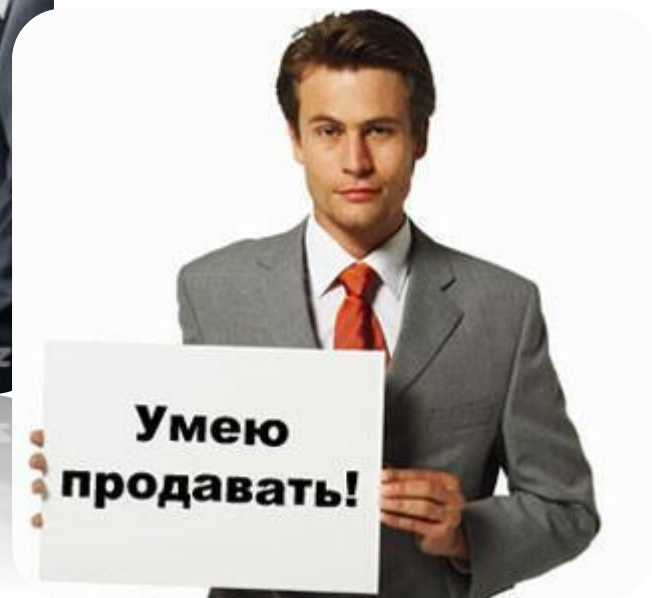
Руководитель: Попова Е.В.



Среди основных характеристик, присущих людям этой профессии, на первом месте стоит умение общаться



Хороший менеджер по продажам знает, как работать с возражениями клиентов и как вести переговоры.



Все эти навыки могут быть реализованы только в том случае, если человек обладает уверенностью в себе, мобильностью, активностью, целеустремленностью и отличной коммуникабельностью.



Работа менеджера по продажам
совершенно не предназначена для
замкнутых и мало активных людей.



Ежедневная работа менеджера по продажам может быть сопоставлена с игрой актера.

Все клиенты имеют разные характеры и интересы, к каждому нужно подобрать свой ключик, перед каждым нужно сыграть определенную роль. Менеджер по продажам, по сути, являющийся продавцом, должен уметь ловить кураж и азарт от своей работы



Важным свойством для менеджера по продажам является :

гибкость

настойчивость



Данное умение необходимо для успешного совершения сделок. Настойчивость помогает добиваться именно того результата, который является наиболее выгодным для вашей компании.

Работа менеджера по продажам не строится на одних только ЛИЧНОСТНЫХ качествах

Данный работник как никто другой должен досконально разбираться в продукции, которую он продает, знать особенности и тенденции рынка, владеть информацией о конкурентах.

Хороший продавец знает, какими достоинствами и недостатками характеризуется его товар, при этом умеет недостатки превращать в преимущества. Также обязательным является знание потребностей клиентов и умение предложить товар так, чтобы он соответствовал этим потребностям.

Куда же пойти учиться, чтобы стать эффективным менеджером по продажам?

- Аграрный техникум с.Шира ;
- Черногорский механико-технологический техникум;
- Ачинский торгово-экономический техникум г. Черногорск;
- Техникум профессиональных технологий, торговли и сервиса г.Черногорск;
- Профессиональное училище №3 г.Абакан и т.д.

- Для менеджера очень важен практический опыт, который можно получить на специализированных тренингах, а также при прохождении определенных курсов и иностранных программ обучения. Особенно пристальное внимание следует обратить на такие навыки, как проведение двусторонних переговоров, тонкости общения с разнотипными клиентами, презентация товара.



<http://hr-plus.ru>

Основным критерием оценки деятельности менеджера по продажам является результат его работы, то есть объем продаж

- Данный фактор зависит от количества и качества заключенных менеджером сделок за конкретный промежуток времени. При выполнении планового объема продаж менеджер приносит прибыль и компании, и себе.
- Если план продаж не выполнен, то в минусе также остаются обе стороны. Доход менеджера обычно складывается из какого-то процента от общего объема продаж

Профессия и сама работа менеджера по продажам в условиях российской действительности пока еще, к сожалению, периодически вызывает пренебрежение

- Это связано с тем, что за последнее время отмечается значительный рост сферы услуг, и в особенности торговли. Работа менеджера по продажам является весьма и весьма перспективной.
- Она позволяет действительно зарабатывать очень хорошие деньги. При правильном подходе к работе доход менеджера по продажам в разы превышает доход рядовых офисных работников. Кроме того, умение продавать пригодится в любой отрасли, поэтому качественный специалист в области продаж всегда может найти работу



 **Спасибо за
внимание!!!
Удачи вам, в выборе своей
профессии.....**