

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

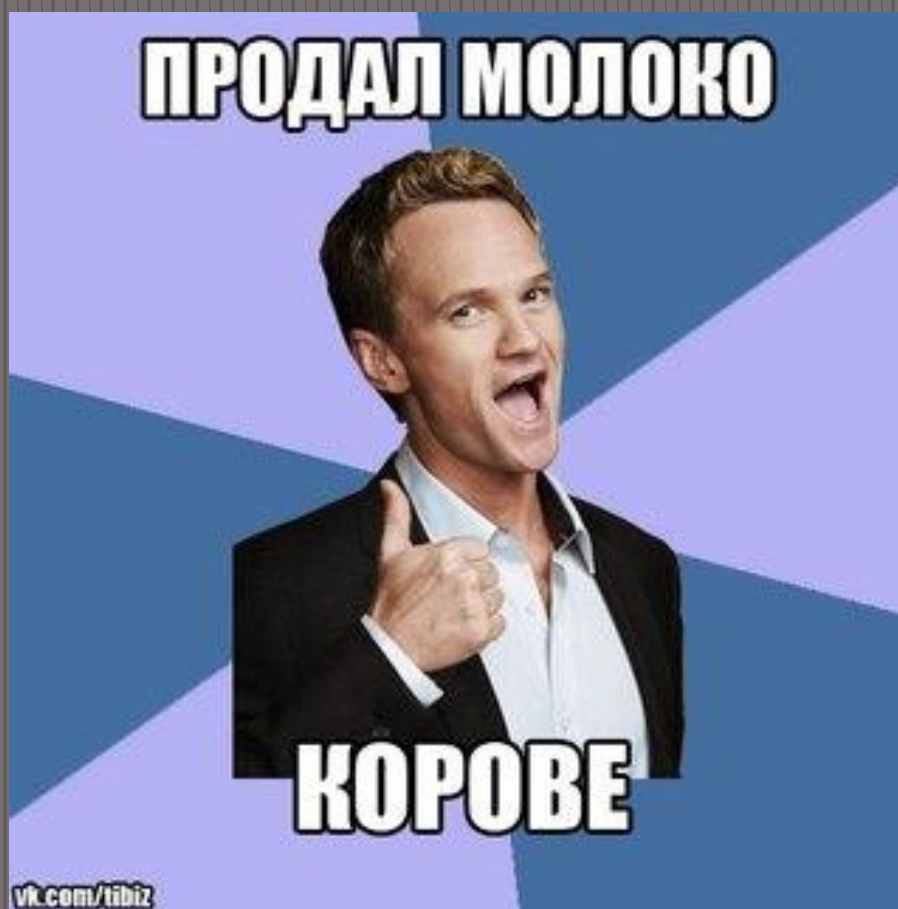
Презентация
По дисциплине
«Документационное обеспечение управления»
На тему:
«Я и моя специальность – менеджер по продажам»

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. =)

