

**Я-будущий руководитель  
торгового предприятия**

---

# Что такое торговое предприятие?

- **Торговое предприятие** — это имущественный комплекс, используемый организацией для купли-продажи товаров и оказания услуг торговли. В любом торговом предприятии есть свой руководитель.



# Кто такой руководитель?

---

- **Руководитель** - это человек в организации, который наделен полномочиями и отвечает за принятие и осуществление важных решений. Это тот, кто решает, что делать, как делать и несет за это ответственность. Это тот человек, который является стабильным для своих сотрудников и помощников. Если руководитель действует под влиянием настроения, постоянно меняет приоритеты и подходы к работе, то вместо согласованности действий получит хаос.



# Обязанности и функции руководителя

## Обязанности руководителя

- ✓ контроль за пониманием стратегий
- ✓ выполнение определенных стратегических действий
- ✓ информирование высшего руководства об изменениях



## ФУНКЦИИ РУКОВОДИТЕЛЯ





# Коммерческая деятельность

---

**Коммерческая деятельность**—это деятельность компаний в сфере купли-продажи с целью получения прибыли.

**Коммерсант**—специалист в области организации торговли; специалист, формирующий современный рынок товаров.



## Что такое розничная и оптовая торговля.



Без торговли — особой сферы человеческой деятельности — никакая производственная деятельность была бы просто невозможна.

- Розничная торговля самая древняя и самая сложная форма торговой деятельности.
- Розничный продавец должен суметь уговорить покупателя приобрести товар именно у него, да притом на устраивающих торговца условиях.
- **«Получить товары куда легче, чем деньги»** (Джерем Бентам английский экономист, философ)

**Розничная торговля** — продажа потребительских товаров непосредственно покупателям и в небольшом числе экземпляров либо в малом объёме

Для успешного ведения  
коммерческой деятельности  
необходимо наличие высшего  
экономического или среднего  
специального образования,  
хорошо развитые  
коммуникативные навыки и  
навыки ведения переговоров.





- Для того, чтобы быть хорошим руководителем нужно не только иметь желание, но и получить хорошее образование в этой сфере, а также получить опыт в работе. Но что если мы просто представим, что я-будущий руководитель торгового предприятия? Давайте подумаем.



Стремясь к карьерному росту, я прекрасно понимаю, что включаюсь в невидимую гонку и незримое противостояние с другими людьми. Сегодня в нашем обществе все конкурируют со всеми, каждый старается «перетянуть одеяло» на себя. Времена коллективной взаимовыручки и безвозмездного энтузиазма давно прошли. И тем не менее, я всё-таки думаю, что частично, в каких-то моментах и деталях я смогу вложить в свой коллектив чувство сопричастности, наделить своих подчинённых ощущением справедливости и заботы. Вот почему я не жду от своего карьерного роста мгновенных дивидендов: уважения, сочувствия, понимания, огромной зарплаты и т. д. «Всё и сразу» бывает только у тех, кто надеется на что-то за счёт блата, связей и кумовства.

# Важный компонент успешного торгового предприятия-менеджер продаж



## Менеджер по продажам должен:

- уметь общаться,
- строить диалог,
- работать с возражениями клиентов,
- грамотно проводить презентацию товара своей компании,
- просчитывать будущую сделку и
- прогнозировать результаты переговоров.



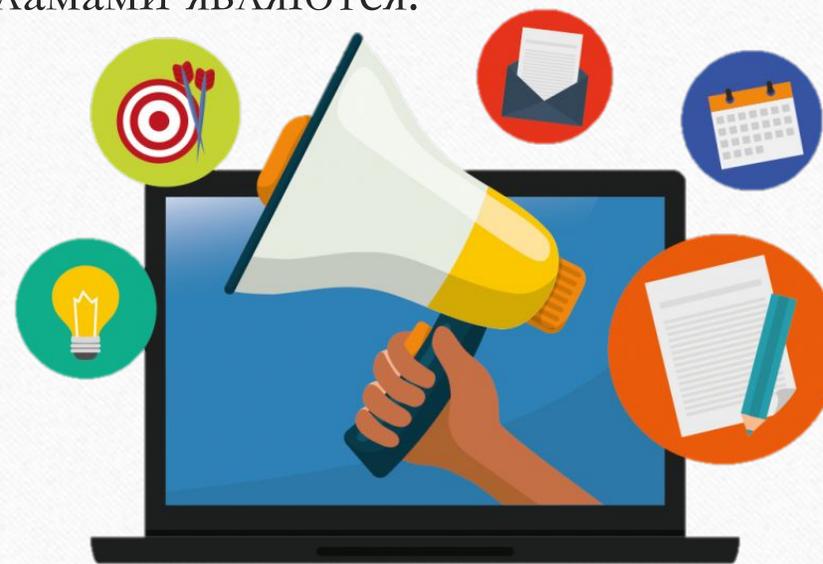
Гибкость менеджер должен сочетать с настойчивостью. Кроме того, менеджер должен хорошо знать свой рынок, тот товар, который он продает.



# Реклама-двигатель торговли

Каким бы хорошим руководителем я не была, главное –это реклама, ведь без нее люди не будут знать даже в какой области торговой промышленности мы работаем. Лично для меня эффективными рекламами являются:

- 1.Бигборды на проезжей части
- 2.Газеты и журналы
- 3.Интернет и телевидение
- 4.Визитки
- 5.Хорошие отзывы постоянных клиентов



# Успех в работе зависит от вас!

## Как мы поднимаем продажи?



## Мотивация на продажи

Ваша задача не только удовлетворить потребности ваших клиентов - возьмите и удивите их вашим качеством обслуживания и сервисом. Рискуйте, делайте ошибки и выпустите ваш человеческий потенциал. Вам не придется гоняться за бизнесом, вы привлечете его сами.



Записки  
Миллионера

# Качества эффективного руководителя

Пирамида управленческих навыков



## 13 «шагов» к успеху Руководителя нового формата

- Планирование
- Делегирование
- Контроль
- Принятие решений
- Мотивирование
- Коммуникация
- Управление командой
- Управление конфликтами
- EQ
- Власть и влияние
- Коучинг
- Стратегия
- Управление изменениями



# Организация работы занимает важную часть для руководителя торгового предприятия

## 5 формул успеха командной работы

- ❖ Поймите цели создания команды
- ❖ Сформируйте команду и «заразите» каждого достижимыми целями и верой в успех
- ❖ Определите правила работы
- ❖ Распределите задачи и ответственность
- ❖ Добейтесь максимальной отдачи от каждого для достижения общей цели



# Вывод

---

- Руководители торговых предприятий, это в первую очередь создатели того мира, в котором мы живем. Мы ежедневно пользуемся благами их труда и платим за это не только деньгами, но и положительными эмоциями . Это люди , которые прекрасно знают свое дело и они знают как зарабатывать на обществе, используя ваши желания и потребности .
- Эта профессия является не только важной и востребованной, но и очень прибыльной, поэтому каждый из нас может стать успешным руководителем торгового предприятия.