

# Коммерция

# Коммерция

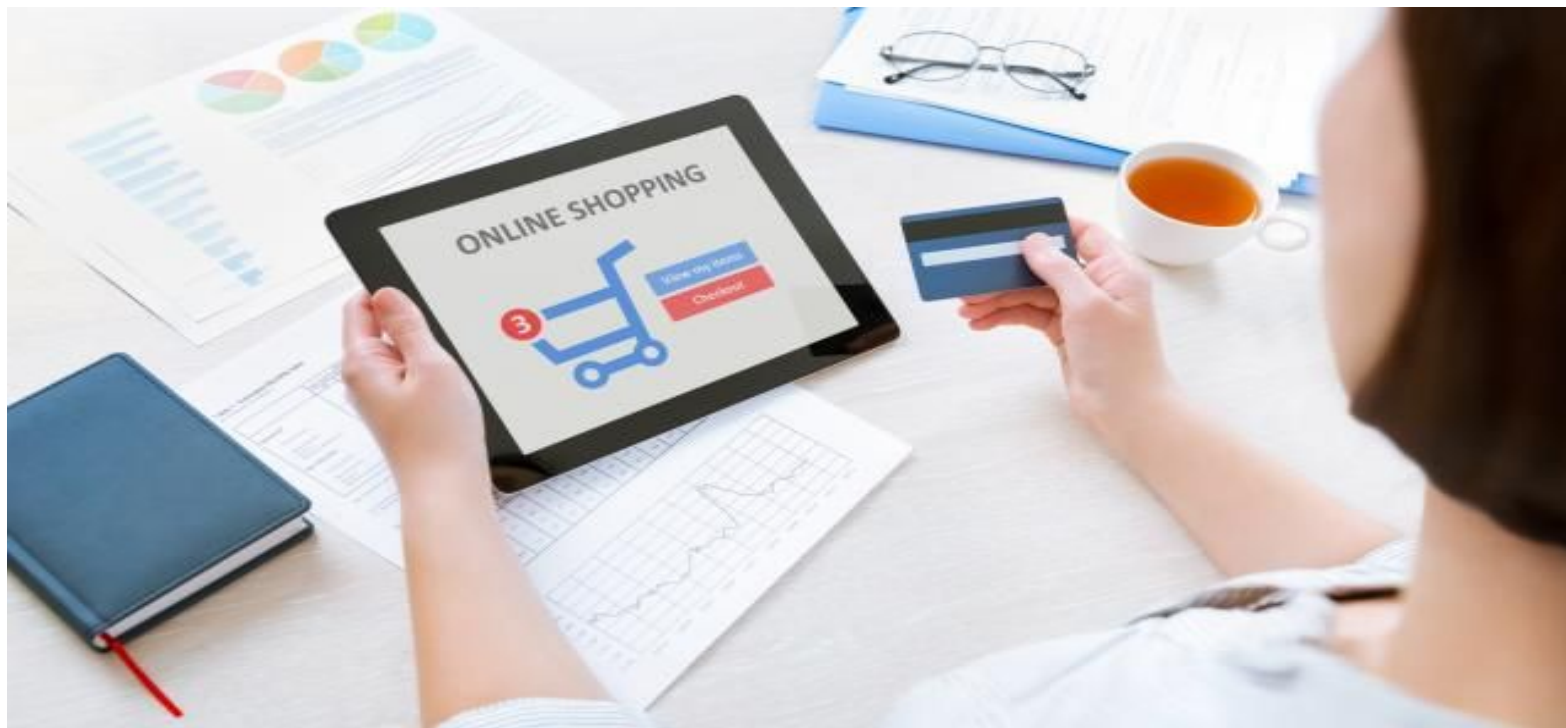
***«Коммерция» - одна из самых универсальных экономических специальностей. Коммерсант является универсалом в экономике, так как он объединяет все профессии, связанные с бизнесом.***



# Коммерция

- \* Электронная коммерция -это процесс зарабатывания денег с использованием Интернет-технологий. Это новый революционный тип торговой деятельности. При минимальных вложениях капитала вы можете получить максимум прибыли. Процесс заключается в организации работы интернет-магазинов и офисов с целью привлечения клиентов для продажи товаров или услуг через сеть. В результате вы экономите на аренде и на рабочем персонале. Также к интернет-коммерции относится так называемый инфо-бизнес, то есть продажа информационной собственности. Это обучающие видеокурсы или видеокурсы, излагающие полезную в быту и профессиональном плане информацию.

# Электронная коммерция



# Стандартная коммерция

- \* Стандартная коммерция-включает ряд последовательных процессов. В первую очередь следует работа организационного плана, ведь хорошо поставленный процесс – гарантия успеха. Получение всех свидетельств и разрешений на торговлю и предпринимательскую деятельность, поиск помещения и поставщиков-производителей, у которых будет закупаться товар. Важно выйти именно на изготовителя. Таким образом, вы сможете конкурировать по цене с другими коммерсантами. Далее следует продумать организацию процесса торговли, заняться им самостоятельно или же нанять продавца либо менеджера по продажам. Все зависит от продукции и ее количества. Продавать можно не только товары физического плана, но и интеллектуальные, то есть услуги. Это потребует значительно меньших капиталовложений и может принести намного больше прибыли.

# Стандартная коммерция



# Обязанности:

- \* организация процесса купли/продажи, формирование ассортимента, цены;
- \* контроль за поставкой товар, поиск новых рынков сбыта;
- \* анализ рынка и конкуренции, спроса на товар, потребительских предпочтений;
- \* организация управления торговлей, поиск сотрудников отдела продаж и логистики.
- \* Специальность коммерция подойдет людям, которые умеют не только отдавать приказы, но и грамотно организовать процессы в работе компании. Специалисту важно добиться уважения среди подчиненных, уметь быстро находить решения в трудных ситуациях.

# Требования

- \* коммуникабельность;
- \* организаторские способности;
- \* стрессоустойчивость;
- \* развитая оперативная и долговременная память

!!! Аналитический склад ума – большой плюс.

Специалист в коммерции постоянно сталкивается с подсчетами и математическим анализом.



# Будущая профессия

- \* Менеджер по продажам
- \* Менеджер по снабжению
- \* Менеджер по сбыту
- \* Торговый представитель
- \* Специалист по логистике
- \* Коммерческий директор
- \* Руководитель торгового предприятия

# Место работы

- \* Менеджер по продажам может работать в отделе продаж или в отделе сбыта на предприятии абсолютно любого профиля. В небольшой компании отдел продаж может состоять из одного менеджера. В крупных компаниях таких специалистов может быть несколько. Они работают под руководством начальника отдела продаж. Его должность – следующая ступень в карьере рядового менеджера.

# ПЕРСПЕКТИВЫ:

- \* Хороший менеджер по продажам – чрезвычайно ценный специалист, он необходим практически в любой компании – от целлюлозного комбината до фирмы по веб-дизайну. Потому что мало произвести товар, нужно, чтобы его купили.

# ПЛАТА ТРУДА:

- \* От умений менеджера по продажам зависит не только прибыль компании, но и его собственные доходы. Зарплата менеджера зависит от количества сделок.
- \* Менеджер является наемным работником по трудовому договору, в котором оговариваются условия найма, размер и порядок оплаты труда. Дирекция предприятия поощряет наиболее активных менеджеров таньемой, т. е. дополнительным вознаграждением в виде процентов от прибыли.

# ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА:

- \* Профессия менеджер по продажам предполагает организаторские способности, эрудицию, аналитическое мышление, способность к обучению и переобучению, коммуникабельность, умение выстраивать доброжелательные деловые отношения, грамотную речь, уверенность в себе, ответственность и организованность.

# ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ПРОФЕССИИ:

- \* Менеджеры по продажам - самая востребованная позиция в любой компании, т.к. именно от этих людей зависит прибыль компании. Профессия высокооплачиваемая. К минусам можно отнести высокую ответственность и трудозатраты.