

Есть люди, которые ведут переговоры между покупателями товаров или услуг и их производителями, и это менеджеры.



Профессия МЕНЕДЖЕР

Краткая информация о профессии

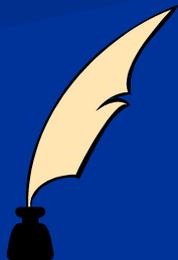
- Менеджер по продажам является связующим звеном между покупателями и торговыми и производящими организациями.
- Осуществляет поиск покупателей, проводит переговоры с ними, оформляет сделку и передает заказ в отдел заказов.
- Организует выполнение заказа и контролирует соблюдение сроков и условий.
- Сдает заказ клиентам.

Необходимо для успешной деятельности хорошая подготовка в области менеджмента, экономики, права и социальной психологии.

Желательны знание иностранного языка и умение работать на ЭВМ.

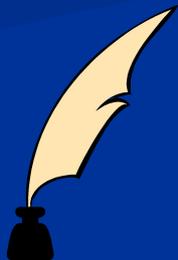
Кто такой менеджер по продажам и чем он занимается?

- Менеджер по продажам является связующим звеном между покупателями и торговыми и производящими организациями.
- Осуществляет поиск покупателей, проводит переговоры с ними, оформляет сделку и передает заказ в отдел заказов.
- Организует выполнение заказа и контролирует соблюдение сроков и условий.
- Сдает заказ клиентам.



ЗАДАЧИ И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- Менеджер по продаже организует процесс продажи товара. Набор функций, которые он выполняет, зависит от специфики объекта продажи, величины и должностной структуры предприятия, в котором он работает.
- В небольших фирмах менеджеру по продажам приходится выполнять все обязанности, связанные с процессом продаж, в крупных фирмах менеджер по продаже могут заниматься только поиском клиентов, переговорами и заключением сделок.





далее

О
Б
Я
З
А
Н
Н
О
С
Т
И

Аналитическая деятельность

Сдача заказа клиенту.

Организация выполнения торгового
заказа
и контроль за соблюдением сроков
и условий.

Оформление сделки, торгового заказа.
Передача его в отдел заказов.

Переговоры с покупателем.

Поиск покупателя.



Поиск покупателя

- Поиск прямого или телефонного контакта с потенциальным покупателем (работа со справочниками, адресными книгами, визиты, телефонные звонки)
 - Организация мероприятий по представлению своих товаров и привлечению внимания потенциальных покупателей (организация презентаций, участие в выставках, представление своей фирмы в компьютерной сети и т.п.).





Переговоры с покупателем

- Организация встречи с потенциальным клиентом;
- Создание благоприятного эмоционального фона для делового общения;
- Выслушивание клиента, получение информации о его потребностях;
- На основании этой информации, а также сведений о качествах и возможностях товара, условиях его продажи и послепродажного обслуживания, формирование торгового предложения данному клиенту;
- Обсуждение торгового предложения, ответ на вопросы и возражения клиента, поиск взаимовыгодных вариантов сделки;
- Заключение сделки;
- Создание предпосылок (деловых и психологических) для дальнейшего сотрудничества.





Оформление сделки, торгового заказа. Передача его в отдел заказов.

После переговоров с покупателем менеджер оформляет заказ на производство продукта и передаёт его производителю





Организация выполнения торгового заказа и контроль за соблюдением сроков и условий.

Основная часть-это выполнение заказа. На этом этапе менеджер следит за правильностью выполнения заказа, чтобы у клиента не возникло недовольства работой. Заказы должны выполняться как можно быстрее, но желательно точно в срок





Сдача заказа клиенту.

Это заключительный этап работы менеджера. Клиент проверяет правильность выполнения заказа и, если его всё или хотя бы многое удовлетворяет, расплачивается с организатором проекта. Менеджер ищет нового покупателя.





Аналитическая деятельность

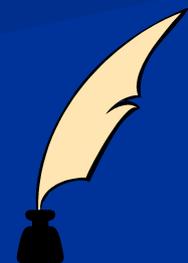
- Изучение свойств и качеств передаваемых товаров, сравнение их с конкурентными товарами;
- Изучение потребностей, социального положения, личностных особенностей клиентов, ведение базы клиентов;
- Изучение документов, отражающих динамику продаж за определенный отрезок времени, составление отчетов.

УСЛОВИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Менеджер по продажам работает в отдельном кабинете или имеет рабочее место в общем офисе.

Отличительной чертой работы менеджера по продаже являются многочисленные контакты с потенциальными покупателями.

Свою работу менеджер по продаже планирует и выполняет как правило в одиночку и сам несет за нее ответственность.



ТРЕБОВАНИЯ ПРОФЕССИИ К СПЕЦИАЛИСТУ



Высшее экономическое образование или юридическое, специализация по объекту продаж и знание иностранного языка.

Комплекс личностных качеств и навыков, позволяющих успешно осуществлять деловое общение и вести переговоры.

Системный подход к анализу ситуации и планированию деятельности

Знания основ экономики, специфики товаров, продажей которых занимается менеджер, организаторские способности, готовность обучаться и воспринимать новое.

Устойчивость к нервно-психологическим срывам.



