

Агент Коммерческий

справка

- Каждый товар или услуга ориентирована на определённый класс потребителей. С развитием промышленного производства, появлением новых технологий, количество товара на рынке выросло в миллионы. Покупателю стало сложно сориентироваться при выборе. Порой, человек нуждается в определённом продукте, но не знает, как и где его можно приобрести. Чтобы облегчить эту задачу потребителю, а производителям не потерять клиента, был сформирован класс специалистов. Они именуются агентами коммерческими и преследуют цель - свести производителей и покупателей товарно-денежными отношениями.

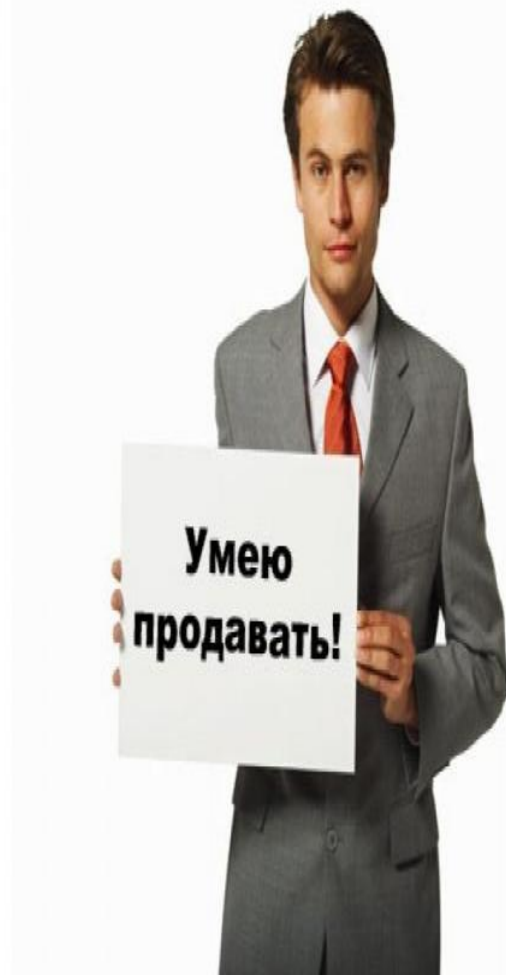
ВОСТРЕБОВАННОСТЬ ПРОФЕССИИ

- Представители профессии **Агента коммерческого** являются достаточно востребованными на рынке труда. Несмотря на то, что вузы выпускают большое количество специалистов в этой области, многим компаниям и на многих предприятиях требуются квалифицированные **Коммерческие агенты**



ОПИСАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- Работа агента коммерческого не так проста на первый взгляд, как кажется. Это целый комплекс мероприятий, которые реализуются с применением знаний основ рыночной экономики, методов установления деловых контактов, законодательства и действующей формы учёта и отчётности. Чтобы осуществить сделку купли-продажи, агент коммерческий должен знать порядок оформления документации. Также, чтобы осуществить транспортировку или хранение товара, специалист должен изучить структуру погрузочно-разгрузочных работ. Обычно такие специалисты приглашаются для работы в коммерческие отделы различных агентств или организаций.



УНИКАЛЬНОСТЬ ПРОФЕССИИ

- Представители профессии **Агента коммерческого** действительно редки в наше время. Не каждый решится стать **Агентом коммерческим**. На специалистов в этой области наблюдается высокий спрос среди работодателей, поэтому профессия **Агента коммерческого** вправе называться редкой профессией.



КАКОЕ НЕОБХОДИМО ОБРАЗОВАНИЕ



- Для того чтобы работать по профессии **Агента коммерческого**, не обязательно иметь высшее профессиональное образование по соответствующей специальности. Для данной профессии достаточно иметь диплом о среднем профессиональном образовании, полученный в колледже или техникуме, или, к примеру, достаточно окончить специальные курсы.

ТРУДОВЫЕ ОБЯЗАННОСТИ

- Чем же занимается агент коммерческий помимо установления деловых контактов и оказания коммерческих услуг? Он может содействовать продаже определённой партии товаров или следит за правильным оформлением договоров и контрактов, занимается страховыми и экспортными лицензиями. Если требуется выполнить техническую работу в процессе заключения контрактов по вопросам размещения рекламы или иных аналогичных договоров, то также обращаются за услугами к агенту коммерческому. Этот специалист занимается предоставлением транспортного средства для доставки товара.

Преимущественно умственный труд



- Профессия **Агента коммерческого** - это профессия преимущественно умственного труда, которая в большей степени связана с приемом и переработкой информации. В работе **Агента коммерческого** важны результаты его интеллектуальных размышлений. Но, при этом, физический труд не исключается.

ОСОБЕННОСТИ КАРЬЕРНОГО РОСТА

- Как определить успешного агента коммерческого от менее удачливого? Во-первых, это качественная работа специалиста. Сюда можно отнести увеличение объёмов продаж и числа клиентов, отсутствие жалоб и сокращение сроков реализации товаров и услуг. Во-вторых, это опыт работы в крупной компании среди профессионалов своего дела. Ну, и, в-третьих, это харизматичность и любовь к своему делу. Следуя этим критериям, агент коммерческий, непременно, добьётся карьерного роста.

Возможностей достаточно



ХАРАКТЕРИСТИКА СОТРУДНИКА

- Значительное большинство представителей профессии **Агента коммерческого** считают, что у них достаточно возможностей для продвижения по карьерной лестнице. Если такая цель у рядового специалиста есть, то ему вполне реально занять руководящую должность в этой сфере.

ХАРАКТЕРИСТИКА СОТРУДНИКА



- Приятная внешность и хорошие манеры будут являться визитной карточкой агента коммерческого, так как ему часто приходится посещать деловые встречи и вести переговоры. Чтобы добиться успеха, такой специалист должен обладать целеустремлённостью и находчивостью. Ну а коммуникабельность и дипломатические качества помогут агенту добиться карьерного роста.