



От чего зависит успех
менеджера?

Ключевые моменты



Составляющие успеха

- Знание менеджмента
- Знание производственного процесса и выпускаемой продукции фирмы
- Знание и понимание психологии потенциальных клиентов
- Гибкость и разнообразие способов поведения с клиентами

«Как? Кому? Зачем?»

Менеджмент



Менеджмент –
совокупность
методов, средств и
форм управления
современным
производством с
целью повышения
его
эффективности,
увеличения
прибыли

Менеджер

Менеджер – это человек, профессионально занимающийся управленческой деятельностью, наделённый полномочиями принимать управленческие решения и осуществлять их выполнение

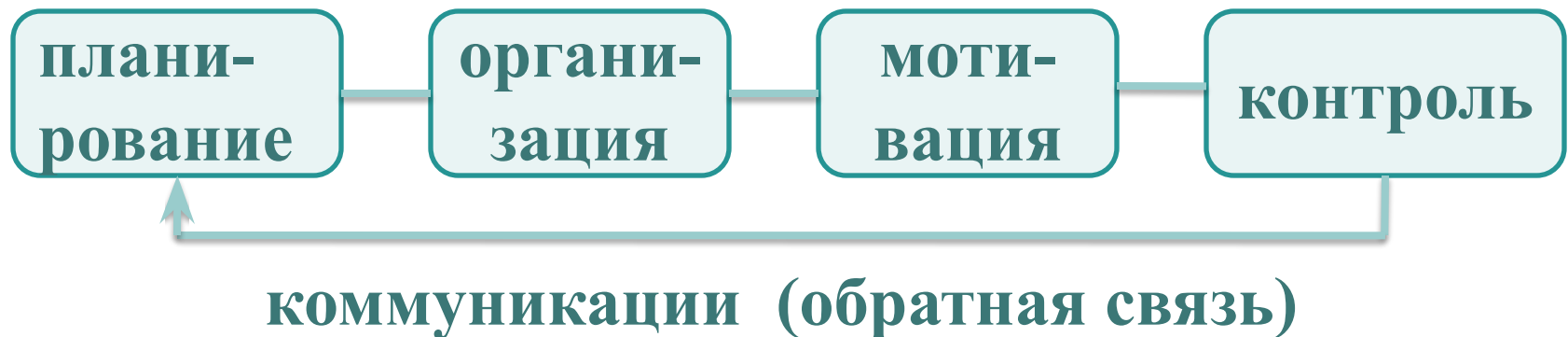
Цель работы менеджера - обеспечение стабильной конкурентоспособности фирм



Основные функции менеджмента

Управление - это процесс планирования, организации, мотивации и контроля, необходимый для того, чтобы сформулировать и достичь целей организации

Процесс управления



Функции менеджмента:

планирование

это формирование цели управления, выбор путей и методов достижения этой цели

организация

это создание оптимальной структуры управления, направленное на достижение цели организации

мотивация

это совокупность методов, стимулирующих работников к наиболее эффективной работе

контроль

это система регулирования деятельности работников по выполнению работы определенного количества и качества

Знание производственного процесса и выпускаемой продукции фирмы

- Виды печати
- Применяемые исходные материалы
- Имеющееся оборудование
- Виды возможной выпускаемой продукции
- Понятие качества выпускаемой продукции (имеющиеся сертификаты, следование фирмой стандартов и т.д.)
- Пути возможного дальнейшего применения выпускаемой продукции



Знание и понимание психологических аспектов поведения потенциальных клиентов

- Виды потребностей заказчиков
- Разнообразие характеров клиентов



Виды потребностей клиентов

1. Физиологические
(Комфорт, удобство и т.д.)
2. Безопасность
(сертификаты, стандарты и т.д.)
3. Социологические
(отношение коллектива)
4. Уважение и признание
5. Самореализация



Гибкость и разнообразие способов поведения с клиентами

- Умение подбирать к каждому клиенту индивидуальный способ поведения
- Умение использовать недостатки клиентов против них
- Умение работать с негативно настроенным клиентом
- Психологическая подготовленность
- Умение убеждать
- Умение быстро принимать правильные самостоятельные решения

Цель – научиться заключать сделки в независимости от типа и настроения потенциального клиента



Заключение

Только владея совокупностью всех этих методик, можно добиться успеха в продажах, сделать карьеру, увеличить прибыль и добиться самореализации



Это архиважно!





Выполнил Куриш Александр

(Санкт-Петербургский государственный
Политехнический университет, кафедра
«Полиграфические машины»)