

В мире новых профессий

Профессия - менеджер по продажам



МОУ «Больше-Сиземская ООШ»

900igr.net

Заповеди менеджера по продажам

**"Влияние на людей
дороже богатства".**

**Хорошие менеджеры не только делают деньги,
но и создают смысл существования для людей.**

Э. Атос

**Надо ладить с теми людьми, которые
есть, других не существует.**

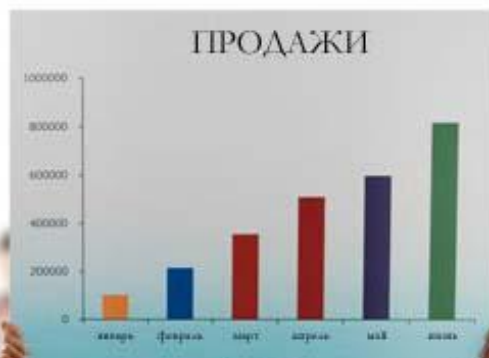
Аденауэр

Клиент всегда прав.

Мартин Филд



Основная миссия менеджера по продажам - это приносить пользу. А пользу можно принести только качественным товаром или услугой, нужными в настоящее время. Для бизнеса, связанного с производством и распространением товаров и услуг, это особенно важно.



**Великий Эпикур сказал:
"Не избегайте делать
мелкие услуги:
будут думать, что вы
способны на большие".**

Несмотря на то, что менеджеры по продажам уже достаточно давно и прочно занимают первые места в рейтингах востребованности специалистов на рынке труда, далеко немногие кандидаты готовы пополнить их ряды. В том числе и потому, что некоторые считают эту профессию "пристанищем для непрофессионалов": мол, "продажниками" становятся, в основном, те, кого больше никуда не взяли, кто больше ни на что не годен. Так ли это на самом деле? Действительно ли к кандидатам в менеджеры по продажам работодатели не предъявляют никаких особых требований?



Чем занимается менеджер по продажам?

Суть работы менеджеров по продажам реализация товара. Как правило, его продают через сеть посредников, которые, в свою очередь, доставляют товар в магазины или торговые точки.

Для того, чтобы поток сбываемого товара был равномерным и постоянным, необходимо установить и поддерживать партнерские отношения с клиентами. А после того, как подписан договор проконтролировать поставку товара и выполнение участниками договора взятых на себя обязательств. Одним словом, сделать все, чтобы клиенты не жалели о сделанной покупке и обращались в фирму снова и снова.



"Герой с тысячью лиц"

Специальные знания, умения и навыки менеджерам по продажам нужны точно так же, как и многим другим профессионалам. Научиться всему этому невозможно, если вы по натуре человек замкнутый, одиночка. Да к тому же не уверены в себе, инертны. Таким в продажах делать просто нечего. Здесь необходимо знать, как находить общий язык с самыми разными людьми: капризными, придирчивыми, с теми, кто и сам ведать не ведает, чего же он, собственно, хочет. Вы должны прийти к взаимопониманию и с теми, кто привык вести дела с чувством, с толком, с расстановкой, и с теми, чей стиль работы - огонь, напор, натиск. За талант "подстраиваться" под клиента менеджера по продажам часто называют "героем с тысячью лиц".

Требования к профессиональной ПОДГОТОВКЕ

Менеджеру необходима хорошая подготовка в области *экономики, права, социальной психологии, психологии труда, управления.*

Он должен знать *трудовое законодательство, закономерности ценообразования, налогообложения, маркетинга, рекламы, технику ведения коммерческих переговоров, организацию производства.*



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.



Плюсы профессии:

- ✓ **Требование постоянного повышения уровня образования,**
- ✓ **Удовольствие от удачной сделки,**
- ✓ **Ненормированный рабочий график,**
- ✓ **Возможность самореализации,**
- ✓ **Возможность хорошо зарабатывать,**
- ✓ **Азарт**



Минусы профессии:

- ✓ **Высокая степень ответственности**
- ✓ **Спонтанность деятельности**
- ✓ **Предельная динамичность работы**
- ✓ **Жесткая аналитика**
- ✓ **Постоянный самоконтроль**
- ✓ **Стрессы**



Требования к индивидуальным особенностям

Менеджеру необходимы:

- ✓ **внятная речь**
- ✓ **хорошая память**
- ✓ **готовность к разумному риску**
- ✓ **развитые коммуникативные и организаторские способности**
- ✓ **высокая эмоционально-волевая устойчивость**

Он должен быть смелым, решительным, обязательным, самокритичным, терпеливым, компетентным, иметь чувство юмора и обладать эмпатией.



Медицинские противопоказания

Работа не рекомендуется лицам, страдающим заболеваниями сердечно-сосудистой и нервной систем (гипертоническая болезнь, стенокардия, проявления невротических и истерических реакций), имеющим дефекты речи и физические недостатки.



Перспективы карьерного роста



Родственные профессии:

брокер, маркетолог, аналитик-прогнозист

Где можно получить профессию

Вологодский кооперативный техникум

Грязовецкий политехнический техникум

Устюженский политехнический техникум

Вологодский сельскохозяйственный техникум

Вологодский государственный технический университет

Череповецкий государственный университет

Притча о менеджере по продажам

Жил был один менеджер по продажам. Пошел устраиваться на работу. Долго ли коротко ли резюме рассылал, а как-то пришел в одну контору на собеседование с генеральным директором. И шло у них собеседование шесть часов. Уже и директор взмок, и менеджер три раза воды просил. А все никак не могут договориться. Начинали с двухсот баксов в месяц - а уже за два с половиной килобакса спорят, и проценты, и бонусы, и какие-то еще там спортзалы, мобильные связи, обеды, подъемные, страховки, отпуск, командировочные, машину служебную, ноутбук, кучу всякого менеджер себе выбил. Сдался в итоге генеральный директор, все условия выполнил. Все, что менеджер просил - дал.

Приступил менеджер к работе, и за первый месяц увеличил продажи втрое, потом вдесятеро, потом в сто раз, потом вообще все в конторе продал, включая мебель, канцтовары, базу данных клиентов - конкурентам, а самого шефа - налоговой.

Потому что это был очень хороший менеджер по продажам..