

# Профессия менеджера по продажам является едва ли не самой востребованной на современном рынке труда...

*Воспитанница ГКУ РХ Центр  
для несовершеннолетних г.  
Черногорск*

*Шроо Виктория 16 лет*

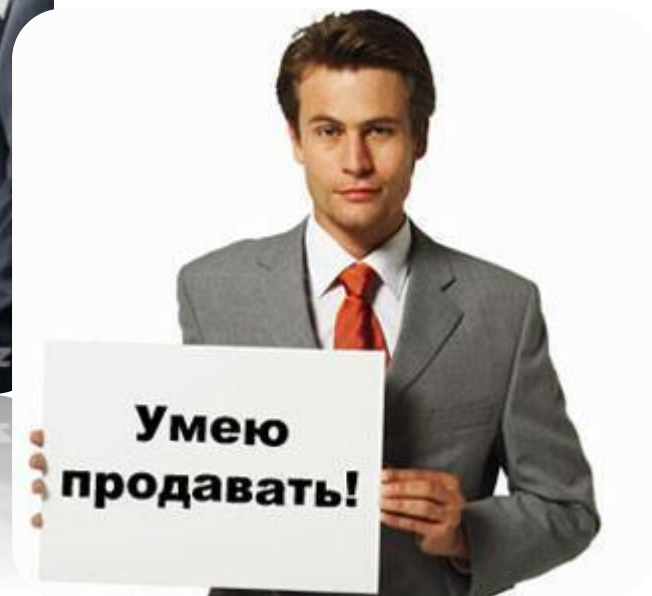
*Руководитель: Попова Е.В.*



Среди основных характеристик, присущих людям этой профессии, на первом месте стоит умение общаться



Хороший менеджер по продажам знает, как работать с возражениями клиентов и как вести переговоры.



Все эти навыки могут быть реализованы только в том случае, если человек обладает уверенностью в себе, мобильностью, активностью, целеустремленностью и отличной коммуникабельностью.





Работа менеджера по продажам  
совершенно не предназначена для  
замкнутых и мало активных людей.



Ежедневная работа менеджера по продажам может быть сопоставлена с игрой актера.

Все клиенты имеют разные характеры и интересы, к каждому нужно подобрать свой ключик, перед каждым нужно сыграть определенную роль. Менеджер по продажам, по сути, являющийся продавцом, должен уметь ловить кураж и азарт от своей работы



Важным свойством для менеджера по продажам является :

гибкость

настойчивость



Данное умение необходимо для успешного совершения сделок. Настойчивость помогает добиваться именно того результата, который является наиболее выгодным для вашей компании.

# Работа менеджера по продажам не строится на одних только ЛИЧНОСТНЫХ качествах

Данный работник как никто другой должен досконально разбираться в продукции, которую он продает, знать особенности и тенденции рынка, владеть информацией о конкурентах.

Хороший продавец знает, какими достоинствами и недостатками характеризуется его товар, при этом умеет недостатки превращать в преимущества. Также обязательным является знание потребностей клиентов и умение предложить товар так, чтобы он соответствовал этим потребностям.



# Куда же пойти учиться, чтобы стать эффективным менеджером по продажам?

- Аграрный техникум с.Шира ;
- Черногорский механико-технологический техникум;
- Ачинский торгово-экономический техникум г. Черногорск;
- Техникум профессиональных технологий, торговли и сервиса г.Черногорск;
- Профессиональное училище №3 г.Абакан и т.д.

- Для менеджера очень важен практический опыт, который можно получить на специализированных тренингах, а также при прохождении определенных курсов и иностранных программ обучения. Особенно пристальное внимание следует обратить на такие навыки, как проведение двусторонних переговоров, тонкости общения с разнотипными клиентами, презентация товара.



# Основным критерием оценки деятельности менеджера по продажам является результат его работы, то есть объем продаж

- Данный фактор зависит от количества и качества заключенных менеджером сделок за конкретный промежуток времени. При выполнении планового объема продаж менеджер приносит прибыль и компании, и себе.
- Если план продаж не выполнен, то в минусе также остаются обе стороны. Доход менеджера обычно складывается из какого-то процента от общего объема продаж

## Профессия и сама работа менеджера по продажам в условиях российской действительности пока еще, к сожалению, периодически вызывает пренебрежение

- Это связано с тем, что за последнее время отмечается значительный рост сферы услуг, и в особенности торговли. Работа менеджера по продажам является весьма и весьма перспективной.
- Она позволяет действительно зарабатывать очень хорошие деньги. При правильном подходе к работе доход менеджера по продажам в разы превышает доход рядовых офисных работников. Кроме того, умение продавать пригодится в любой отрасли, поэтому качественный специалист в области продаж всегда может найти работу



**Спасибо за  
внимание!!!  
Удачи вам, в выборе своей  
профессии.....**