

КОММЕРЦІЯ

(ПО ОТРАСЛЯМ)

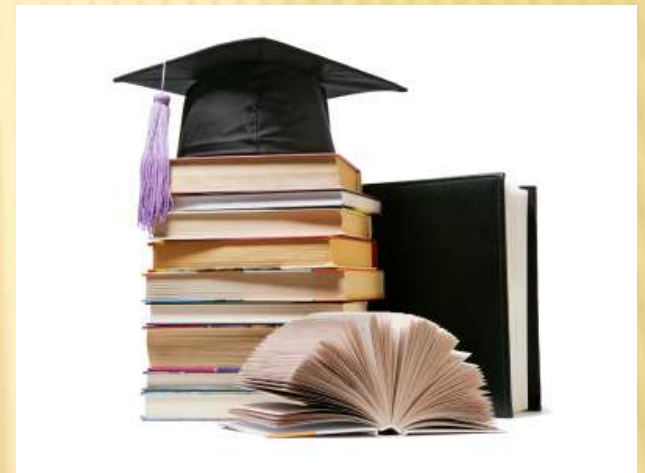
- ✘ Кваліфікація – менеджер по продажам
- ✘ Срок обучения 2 года 10 месяцев
- ✘ На базе 9 классов
- ✘ Форма обучения – очная

ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНЫХ ОБЯЗАННОСТЕЙ МЕНЕДЖЕРА:

- 1. Знание рынка, на котором работает менеджер.**
- 2. Умение грамотно и быстро провести презентацию рекламируемого товара или услуги.**
- 3. Оперативно и тактично отвечать на запросы потенциальных клиентов по телефону и электронной почте.**
- 4. Составление коммерческих предложений потенциальным клиентам.**
- 5. Встреча и проведение переговоров с потенциальными заказчиками.**
- 6. Выяснение потребностей, пожеланий, проблем клиентов.**
- 7. Заключение договора с клиентом.**
- 8. Составление различной финансовой документации (выставление счета, составление акта сдачи-приемки выполненных работ, счета-фактуры и т.д.)**
- 9. Развитие и поддержание отношений со своими клиентами.**

НЕОБХОДИМЫЕ КАЧЕСТВА ДЛЯ УСПЕХА В ЭТОЙ ПРОФЕССИИ

❖ Иметь хорошее образование - лучше, специализированное, потому что образованный менеджер совсем по-другому общается с клиентами. Образование дает определенный кругозор, который помогает в работе, умение грамотно излагать свои мысли, как письменно, так и устно.



❖ Коммуникабельность - умение общаться с разными людьми. Это основополагающее качество такого менеджера, потому что по роду своей работы он общается с большим количеством самых разных людей и к каждому из них необходимо найти свой подход.

❖ Стрессоустойчивость - готовность к отказам должна быть у менеджера постоянной. Готовность услышать "нет" и при этом не злиться, не ругать клиента за отказ сотрудничать, а философски относиться к данному факту и искать дальше.



❖ Энергичность - это как раз такая работа, где "под лежащий камень вода не течет".

❖ Мыслить веерообразно - уметь предложить клиенту веер различных вариантов, чтобы у него был выбор, тогда шансы на успех повышаются.



❖ Интуиция - порой, для экономии времени и сил, нужно почувствовать интуитивно - удастся ли заинтересовать этого клиента своим рекламным предложением или нет. Прочувствовать интересы крупного заказчика, что именно ему необходимо для успешной рекламной компании.



ВОСТРЕБОВАННОСТЬ:

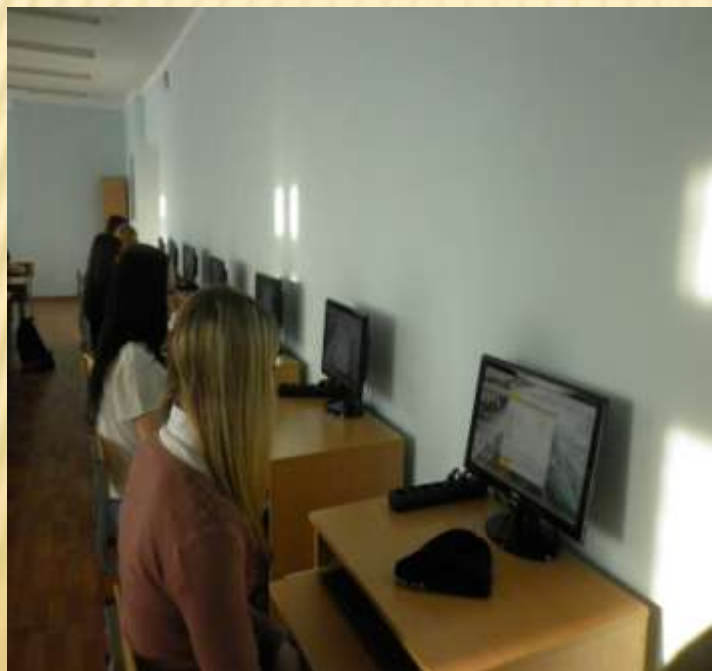
- ✘ Самой популярной среди поступающих в учебные заведения является профессия менеджера. Одним из основных мотивов такого выбора является востребованность менеджеров на рынке труда. Действительно, по данным сайтов кадровых агентств, примерно 40 % вакансий составляют позиции менеджеров различных направлений и уровней подготовки.
- ✘ Высокий спрос на менеджеров объясняется межотраслевым характером специальности, так как получившие эту квалификацию выпускники могут работать практически во всех отраслях народного хозяйства: в экономике, бизнесе, на производстве, в государственных структурах и общественных организациях.



-
- ✘ **Менеджеры были и будут нужны всегда. Большую роль в обеспечении стойкого спроса на менеджеров у работодателей играет универсальность самой специальности, включающей комплекс знаний не только по менеджменту, но и по экономике, маркетингу, рекламе и психологии.**

УРОВЕНЬ ПОДГОТОВКИ

- ✘ Обучение производится с использованием новейших информационных технологий в профессиональной деятельности, что позволяет быстро адаптироваться на предприятиях





- × **Профессия востребована на рынке труда по всей стране.**
- × **Спрос на профессию стабильный**
- × **Достойная заработная плата**

НАЧНИ СВОЮ КАРЬЕРУ У НАС

