

Добрый день!

Сегодня предлагаем вам познакомиться со специальностью Коммерция (по отраслям). Квалификация «Менеджер по продажам».

«Менеджер по продажам это тот же продавец» - вот такие фразы мы очень часто слышим от родителей абитуриентов, студентов-первокурсников и просто знакомых. И сегодня вы узнаете, кто такой менеджер по продажам, а кто такой продавец, чем они отличаются друг от друга и чем занимается каждый из них.

Начнём с продавца, ведь именно с ним мы встречаемся чаще всего. Продавец — это работник коммерческой сферы, в обязанности которого входит реализация товара или оказание услуг. Фактически он является неким посредником между производителем и конечным потребителем товара. Именно продавец осуществляет предпродажную подготовку товаров, размещает товар на полках магазина, оформляет ценники, консультирует посетителей, помогает сделать нам выбор подходящего товара, осуществляет расчет с покупателем.

Продавец не имеет права вносить коррективы в работу магазина, его ценовую и рекламную политику. Все его действия четко согласованы с руководителем. То есть продавец работает в жестких рамках правил и бизнес-процессов, у него нет возможности дать скидку. Ему спускают жесткие планы "сверху" и, если ситуация выходит из стандартной, он не может отклониться от правил и проявить инициативу, поэтому вынужден идти к руководителю, чтобы отклониться от правил.

Как правило, чтобы получить эту должность, никакие особые навыки не нужны. Практически всегда отсутствует и критерий относительно образования. Продавец должен иметь приятную внешность и хорошо поставленную речь, уметь вежливо общаться с клиентом, знать на зубок свой товар и непременно уметь выставлять его в лучшем свете. Также

Менеджер по продажам – это, прежде всего, управленец. Это значит, что обычно за ним закрепляется несколько подчиненных. Поэтому он

планирует и организовывает их работу, мотивирует их и контролирует. Чтобы делать это эффективно менеджер по продажам должен разбираться во всех вопросах: и в логистике, и в товароведении, и в мерчандайзинге, и в маркетинге.

Перед менеджерами не ставят задачи – перед ними ставят цели. А вот как их достичь, менеджер решает сам. То есть он сам планирует свою деятельность. Кроме того менеджеры по продажам имеют право влиять на ценообразование (вводить и рассчитывать скидки), но при этом они несут полную ответственность за финансовые результаты. Данный работник может сам принимать оперативные решения, не согласовывая их с начальством.

Менеджер по продажам сам управляет своими продажами. По сути он выступает организатором процесса сделки, так как не просто продает товар, он еще и занимается обслуживанием клиентов, заботится об их привлечении и сохранении. Зачастую в функции работника также входит анализ спроса на продукцию, оценка потребностей покупателя, обеспечение роста прибыльности предприятия, мотивация сотрудников на профессиональное развитие, составление плана продаж, проведение деловых встреч и переговоров, оформление документов и т.д.

Из всего этого следует, что менеджер должен обладать целым багажом знаний и навыков. Соответственно, на данную должность берут людей с профильным образованием, обладающих опытом работы в сфере деятельности компании. При отсутствии последнего сотрудников сначала ставят на место продавца-консультанта, суля им перспективу карьерного роста.

Подведем итог, в чем разница между менеджером и продавцом.

| Продавец | Менеджер |
|---|---|
| Его деятельность лежит исключительно в сфере продаж | Разноплановая должность, которая распространяется на множество сфер: логистику, маркетинг, рекламу, мерчандайзинг |
| Подчиненный | Управленец |
| Главная задача – продажа товара | Занимается не только реализацией товара, но и обслуживанием, привлечением и |

| | |
|--|---|
| | удержанием клиентов |
| Работает на основе разработанного руководством плана | Идет к поставленной цели самостоятельно выбранным путем |
| Не может отклоняться от правил и проявлять инициативу | Имеет право принимать оперативные решения, не согласовывая их с начальством |
| Не влияет на ценообразование | Может вводить скидки и устанавливать их размер |
| К соискателям вакансии не предъявляется высоких требований | Должность подразумевает наличие соответствующего образования и опыта работы в сфере деятельности компании |

Таким образом, квалификация «менеджер по продажам» гораздо шире, чем продавец. Менеджер по продажам может заменить продавца и выполнять его обязанности, а вот продавец без соответствующего образования работать менеджером по продажам не может.

Предлагаем вам посмотреть мастер – класс «Как в мир качества шагнуть – не дать себя обмануть», перейдя по ссылке: <https://www.youtube.com/watch?v=dTW0pDdD0K8>

и определить на подлинность **любой** товар.

Результаты занести в бланк ответов:

| ФИО | № школы, класс | Название товар | Последовательность определения товара на подлинность |
|-----|----------------|----------------|--|
| | | | |

Ваши результаты отправьте на электронную почту: sstvgik@gmail.com

ЖЕЛАЕМ УСПЕХА!