



Доповідь підготувала :

Студентка 4-го курсу

Група 21сПТ

Дюміна Вікторія Олексіївна

Місце працевлаштування

ФОП "Страгецьга Т.В."

Магазин GOODLAK

Менеджер з продажу



- ***З цієї презентації ви дізнаєтесь:***
- ***Ключові навички менеджера з продажу;***
- ***Функціональні обов'язки менеджера з продажу ;***
- ***Основні мої обов'язки як менеджера з продажу;***

Ключові навички менеджера з продажу.

- ***Кандидат на подібну вакансію буде успішним, якщо він:***
- **вміє вибудовувати ділову комунікацію;**
- **здатний бути переконливим;**
- **стійкий до стресів, швидко орієнтується у напружених ситуаціях;**
- **вміє якісно освоювати нові знання;**
- **здатний ставити правильні питання та вчасно реагувати на отримані відповіді.**



Функціональні обов'язки менеджера з продажу ;

- **Взаємодія із клієнтами. Цей обов'язок має на увазі доброзичливість до покупців, чуйність до їх потреб та бажань;**
- **Участь на професійних виставках та заходах як представник компанії;**
- **Активне залучення нових клієнтів.**



Основні мої обов'язки як менеджера з продажу;



•Основні мої обов`язки як менеджера з продажу;



**Я працюю у магазині НЕІЛ ІНДУСТРІЇ.
Кожен робочий день я :**

-консультую покупців, допомагаю їм розібратися у різновидах товарів, щоб обрати саме те, що потрібно;

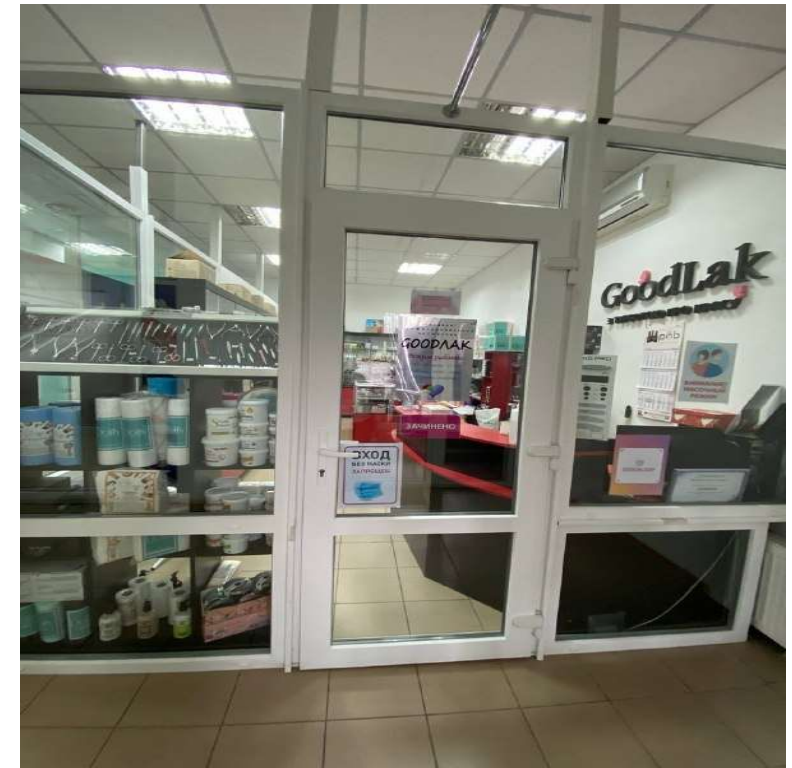
-робота з комп'ютером , а саме работа у 1с Бухгалтерія;

-стежу за зовнішнім виглядом продукції ,яку пропоную покупцям;

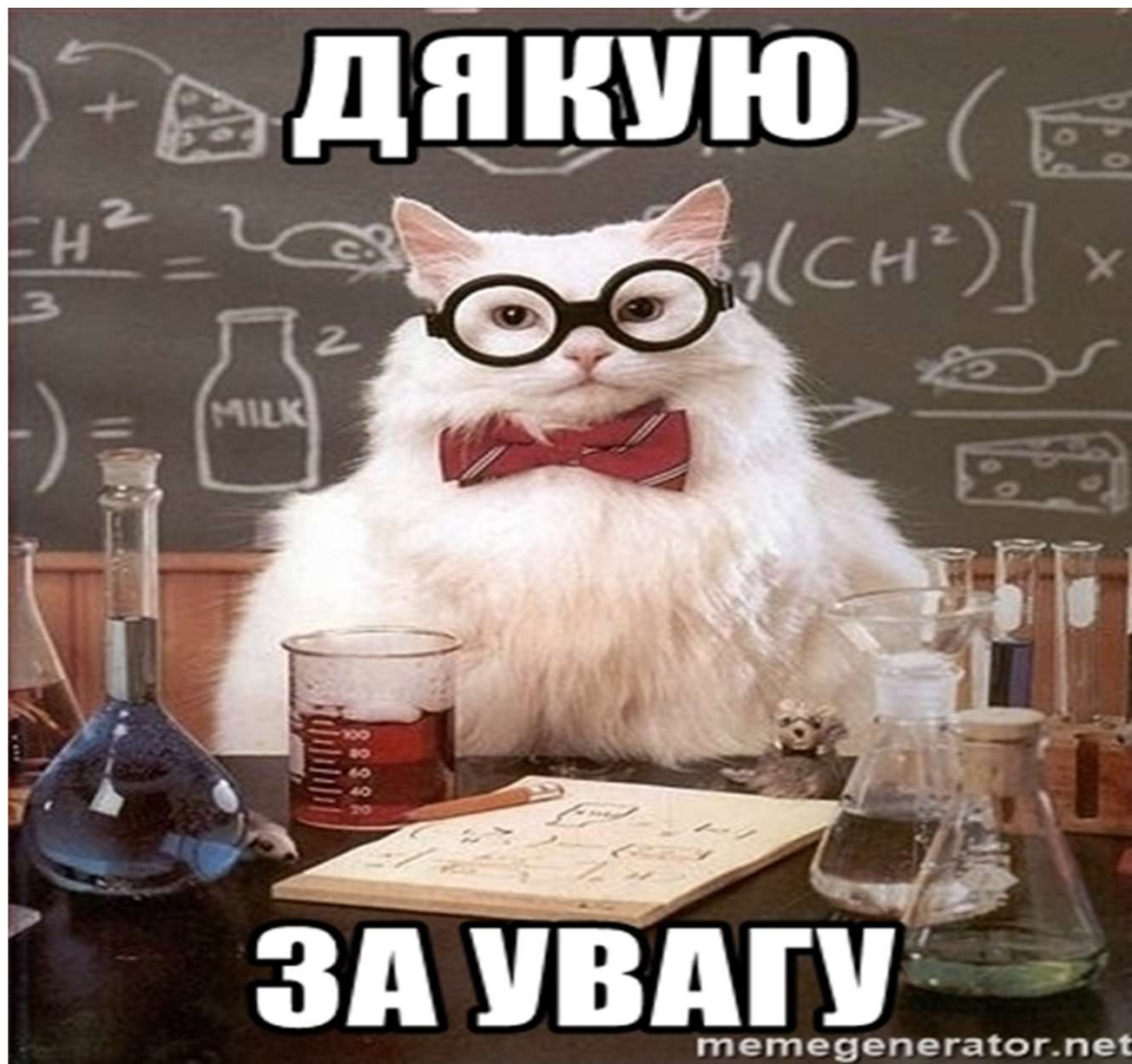
-приймаю новий товар ,звіряю по накладному листу;

-оприбутковую товар в 1с Бухгалтерія;

-передача інформації про залишки складу , директору ,що до наступного заказу .



ДЯКУЮ



ЗА УВАГУ