



Ни одна компания не может существовать без менеджеров - ведь как только появляется фирма, сразу же появляется и потребность в управлении ею. Именно этим занимаются современные менеджеры. Поэтому можно сказать, что сегодня менеджер - одна из основных и наиболее востребованных профессий. Каждое структурное подразделение фирмы возглавляет менеджер, основной вид деятельности которого включает в себя управление внутренними процессами в подразделении и согласование их со всеми внешними процессами. По аналогии с группированием структурных подразделений, одни менеджеры подчиняются другим менеджерам, образуя, таким образом, управленческую иерархию.

Как и все сотрудники в иерархии компаний, менеджер по продажам обладает рядом компетенций, которые он обязан выполнять в соответствии со своей должностью.

1. Первая и самое важное действие которое должен выполнять менеджер это **расширение клиентской базы**. Естественно, что любая компания преследует цель привлечения к себе новых клиентов, поэтому менеджер по продажам должен иметь свой план действий по привлечению новых клиентов в компанию. Он должен определять потенциальную клиентскую базу, опираясь на специфику компании, её продукта или предоставляемых услуг.
2. Второе умение которое входит в компетенцию менеджера по продажам это **технология продаж**. Менеджер должен поэтапно преодолевая барьеры и сомнения клиента, убедить его купить продукт компании.
3. **Работа с клиентами**. Опытный менеджер по продажам, должен обладать рядом качеств для того чтобы расположить клиента к себе, грамотно и чётко рассказать о продукте компании и совершить эффективную продажу. Сюда же входит работа с требовательными и сомневающимися клиентами. Продавец должен сделать выгодные предложения для клиентов тем самым убрав последние сомнения и сделав продажу принеся как прибыль компании и принеся выгоду клиенту от покупки.
4. **Урегулирование конфликтов**. Конфликты во время работы с клиентом могут возникнуть на любом этапе, поэтому грамотный менеджер должен уметь урегулировать конфликт так, чтобы не потерять потенциального клиента и провести эффективную продажу.

5. Определение потенциальности клиента. Во время проведения продажи опытный менеджер должен определить насколько клиент заинтересован в покупке предлагаемого товара или услуги.

Всё выше перечисленное входит в компетенцию менеджера по продажам. Опытные менеджеры развивают свои навыки продаж и работы с клиентами, тем самым помогая компании развиваться и получать прибыль.

В заключении можно сказать что менеджер по продажам одна из востребованных профессий, которая требует от сотрудника определенных навыков которые способствуют проведению грамотной продажи товара или услуги, что так де делает эту профессию не простой для некоторых людей.

Голиков Егор Валерьевич, ДКК-101.