

image not found or type unknown



Для того, чтобы раскрыть тему эссе сначала нужно понять, что такое этические аспекты продаж. Этические аспекты — это набор правил и принципов поведения, позволяющих более эффективно достигать своих целей. Понятие этики в продажах выявляет в какой форме работники должны относиться к покупателям.

В прямых продажах этика играет большую роль. С помощью профессиональной этики можно создать хорошее впечатление на покупателя, так как если продавец знает правила этики даже если он только начал работать, то можно с помощью этих правил повлиять на мнение покупателя. В торговле также присутствует много правил и законов, которые нужно соблюдать. Однако в отношениях продавца и покупателя не всегда соблюдаются морально-этические нормы. Но иногда случаются форс-мажоры, когда определенному продукту присваивается ряд свойств, которыми он не обладает. Когда запасы продавца кончаются, он пытается навязать покупателю более дорогой продукт, который не во многом отличается от более дешевого. Этот вид неэтичного поведения имеет свое название - «наживка и крючок». Когда клиент «заглотнул наживку», продавец прилагает все усилия, убеждая покупателя приобрести другой продукт, который, как правило, стоит дороже. В качестве примера хочу привести консультантов в Летуаль. К людям, которые более богато выглядят они подходят сразу и к ним совершенно другое отношение, а если в магазин вдруг зайдет подросток, то за ним будет все время ходить охранник, консультант будут похабно относиться, так как от этого покупателя не будет большой прибыли если он купит не дорогой продукт. А если зайдет, например статная женщина в шубе и брендовой одежде они сразу к ней подбегут и будут и будут предлагать более дорогой продукт, так как их продажи зависят в основном от таких клиентов.

Этика влияет на покупателя при выборе товара. Отношение консультанта к покупателю во многом зависит от их собственной выгоды, так как многим консультантам идет процент от продажи. Чем богаче ты выглядишь, тем дороже товары тебе будут предлагать.

И в заключение хочется сказать, что этические аспекты очень важны для поддержания статуса компании, в которой работает тот или иной человек, так как от отношения к клиенту во многом зависит статус компании. Если в компании к клиентам хорошо относятся, то в эту компанию захотят приходить снова и снова, а

если в компании плохое отношение к покупателям, то в эту компании не многие захотят приходить и в скором времени она разориться, но так происходит не всегда.