

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: <https://stuservis.ru/otchet-po-praktike/115981>

Тип работы: Отчет по практике

Предмет: Менеджмент

-

2. Краткий отчет о практике

Задание №1

1.1. Аналитическая часть

Рынок безалкогольных напитков г. Москвы и Московской области характеризуется высоким уровнем конкуренции и активностью поставщиков и производителей за минимальную долю рынка. Также на данном рынке предприятия проявляют специализацию по работе с определенным каналом сбыта. В оптовом канале сбыта работает большее количество компаний, так как это позволяет добиться постоянно высоких объемов сбыта продукции.

Общество с ограниченной ответственностью "ЭНЗЭ", именуемое в дальнейшем "Общество", создано в соответствии с Гражданским кодексом РФ, Федеральным Законом "Об обществах с ограниченной ответственностью".

ООО «ЭНЗЭ» зарегистрировано 28 февраля 2013 г. регистратором Межрайонная инспекция Министерства Российской Федерации по налогам и сборам № 46 по г. Москве.

Руководитель организации: генеральный директор Сапашев Багдат Нурланович.

Юридический адрес ООО «ЭНЗЭ» - 107150, город Москва, Бойцовая улица, дом 18 корпус 4, эт 1 пом IV ком 1.

Основным видом деятельности является «Торговля оптовая напитками»

Общество является юридическим лицом и строит свою деятельность на основании настоящего Устава и действующего законодательства Российской Федерации.

Полное фирменное наименование Общества на русском языке: Общество с ограниченной ответственностью "ЭНЗЭ", сокращенное наименование: ООО "ЭНЗЭ".

Общество является коммерческой организацией.

Общество вправе в установленном порядке открывать банковские счета на территории Российской Федерации и за ее пределами. Общество имеет круглую печать, содержащую его полное фирменное наименование на русском языке и указание на его место нахождения. Общество имеет штампы и бланки со своим наименованием, собственную эмблему и другие средства визуальной идентификации.

Общество является собственником принадлежащего ему имущества и денежных средств и отвечает по своим обязательствам собственным имуществом. Участники имеют предусмотренные законом и Уставом Общества обязательственные права по отношению к Обществу.

2

Участники Общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью Общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей в уставном капитале Общества.

Российская Федерация, субъекты Российской Федерации и муниципальные образования не несут ответственности по обязательствам Общества, равно как и Общество не несет ответственности по обязательствам Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований.

Место нахождения Общества определяется местом его государственной регистрации.

Общество зарегистрировано на неопределенный срок.

Целями деятельности Общества являются расширение рынка товаров и услуг, а также извлечение прибыли.

Главный вид деятельности компании - это продажа безалкогольной продукции: соки, прохладительные напитки, минеральная вода.

ООО «ЭНЗЭ» вправе совершать все действия, предусмотренные законом. Деятельность ООО «ЭНЗЭ» не ограничивается оговоренной в Уставе. Сделки, выходящие за пределы уставной деятельности, но не противоречащие действующему законодательству, признаются действительными.

Общество является юридическим лицом по действующему законодательству. Для достижения целей своей деятельности Общество вправе от своего имени совершать сделки, приобретать имущественные и личные неимущественные права и нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде, арбитражном и третейском судах. Общество имеет круглую печать со своим наименованием на русском языке, штампы, бланки и другие реквизиты, обладает обособленным имуществом, имеет самостоятельный баланс, имеет право в установленном порядке открывать расчетный и другие счета, в том числе валютный, в учреждениях банков, как в РФ, так и за рубежом. Общество может иметь товарный знак, регистрируемый в установленном порядке.

ООО «ЭНЗЭ» является собственником принадлежащего ему имущества, включая имущество, переданное ему Участниками в собственность. ООО «ЭНЗЭ» осуществляет согласно действующему законодательству владение, пользование и распоряжение находящегося в его собственности имущества в соответствии с целями своей деятельности и назначением имущества.

Миссия компании – качественный сервис дистрибуции востребованных продуктов на рынок Москвы и московской области.

ООО «ЭНЗЭ» отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом, на которое по действующему законодательству может быть наложено взыскание.

Ассортиментный портфель компании составляет более 2000 SKU и разделен на:

- 8 товарных категорий,
- 48 брендов,
- 12 литражных групп,
- 42 поставщика.

3

Компания за длительный срок работы на рынке зарекомендовала себя как надежный поставщик и клиент, ответственно выполняющий свои обязательства и развивающий партнерские отношения на взаимовыгодной основе.

Компания демонстрирует высокие темпы роста и расширения объемов дистрибуции, что доказывает эффективность ее развития и маркетинговой стратегии.

Для анализа конкурентной ситуации проведем анализ с помощью «пяти конкурентных сил» М.Портера. В соответствии с этой моделью состояние конкуренции в отрасли является результатом действия пяти конкурентных сил:

1. Конкуренция между фирмами в отрасли.
2. Рыночные попытки компаний из других отраслей завоевать потребителей с помощью товаровзаменителей.
3. Угроза появления новых конкурентов.
4. Рыночная власть и средства воздействия, используемые поставщиками сырья.
5. Рыночная власть и средства воздействия, используемые потребителями продукции.

1. Конкуренция между фирмами в отрасли.

На сегодняшний день у ООО «ЭНЗЭ» серьезных конкурентов более чем достаточно.

На интенсивность конкуренции между компаниями оказывает влияние рост числа конкурентов и выравнивания их размеров и возможностей.

1.2. Решение профессиональной задачи

Руководитель отдела продаж:

- навыки стратегического планирования,
- навыки маркетингового анализа,
- организаторские способности,
- навыки составления бюджета подразделения,
- навыки составления стратегии ценообразования и продаж,
- навыки управления персоналом

- стрессоустойчивость,
- способность к решению нестандартных задач.

Менеджер по продажам:

4

- знание техники продаж и умение их применять
- стрессоустойчивость
- умение вести деловые переговоры
- умение работать с возражениями
- знание экономических основ продаж
- умение рассчитывать скидки

Ассистент менеджера по продажам:

- знание основ технологии продаж и маркетинга,
- знание договорной работы,
- знание основ мерчендайзинга,
- знание основ коммерческой экономики,
- стрессоустойчивость.
- умение оформлять коммерческую документацию.

-

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: <https://stuservis.ru/otchet-po-praktike/115981>