

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/124115>

Тип работы: Отчет по практике

Предмет: Переводоведение

Содержание

Введение 3

1. Ознакомление с компанией проведения практики 4

1.1. Общая характеристика и структура компании 4

1.2. Нормативно-правовые документы компании 5

1.3. Схема помещений компании 7

1.4. Направление деятельности предприятия. Характеристика предоставляемых услуг 8

1.5. Технические характеристики средств применяемых в компании 10

2. Обязанности, выполняемые в компании проведения практики 14

2.1. Анализ функциональных обязанностей в компании в качестве переводчика 14

2.2. Анализ функциональных обязанностей в компании в качестве помощника по работе с базой данных клиентов компании 16

Заключение 28

Список используемой литературы 29

возможность связать множество зон, где происходит большинство процессов продаж, таких как телефонные звонки, электронная почта, веб-сайт, социальные сети и другие. Также, система легко интегрируется в рабочий процесс, поэтому не нужно вносить никаких изменений. Данная система аккуратно организует все детали общения менеджеров с клиентами. Она также эффективно назначает и отслеживает сделки, управляет эффективностью агентов и предоставляет единую подробную панель инструментов, где все сотрудники могут отслеживать деятельность организации. Кроме того, HubSpot CRM является одной из лучших интегрированных CRM-платформ на рынке, и никакое другое бесплатное CRM-решение не предлагает такой высокий уровень интеграции. Данный вид CRM активнее всего применяется на зарубежных строительных предприятиях малого бизнеса благодаря своей бесплатности и гибкости. Freshsales - это коммерческая программная система CRM для бизнеса, созданная для вашей команды по продажам, чтобы эффективно взаимодействовать с каждым из ваших клиентов, в то время как она снабжена информированным призывом к действию и полным досье по клиентам предприятия. Freshsales, обладающая одной из основных функций по упорядочению управления потенциальными клиентами, позволяет легко проводить оценку потенциальных клиентов и определять приоритеты потенциальных клиентов в соответствии с их рангами. Это позволяет определить, кто готов к продажам, а кто нуждается в дополнительном уходе, чтобы обеспечить правильное выполнение правильных задач.

Pipedrive упорядочивает деловые контакты, что должно дать менеджерам хороший обзор продаж и позволить сосредоточиться на важных сделках. Его легко и быстро настроить, что также немаловажно при внедрении CRM. Pipedrive также полностью оптимизирован для мобильных устройств, что делает его любимым приложением среди многих отделов продаж, а также в данной системе легко интегрировать решение с популярными бизнес-системами, такими как Google Calendar или Google Contacts.

Insightly - это ведущая CRM-система для малого бизнеса, имеющая более 500 000 пользователей по всему миру. Помимо малого бизнеса, эта облачная CRM-система также предлагает решения корпоративного уровня для многоуровневых компаний. Основные функции системы включают в себя управление задачами, управление конвейером и управление контактами, которые помогают пользователям отслеживать ситуацию с клиентами, получать четкую наглядную информацию и обзор своего бизнеса, улучшать взаимодействие с клиентами, а также сотрудничество внутри компании, а также повышать эффективность и производительность.

Данная программа является также одной из самых популярных в сфере строительства. Поставщик предлагает мобильные приложения для платформ Android с возможностью интеграции с популярными приложениями.

Zoho CRM - это широко используемое веб-решение CRM, разработанное для помощи компаниям в привлечении, удержании клиентов. Данная программа позволяет связываться с клиентами в Twitter и Facebook.

Nimble - это ведущее программное обеспечение CRM, которое помогает пользователям строить лучшие рабочие отношения с партнерами по бизнесу. Так как строительный бизнес - многопрофильный, подразумевающий общение с различными организациями, то данная система может быть удачно интегрирована в этот бизнес в целом и в бизнес отдельных подразделений строительных предприятий, таких, как, например, бетонное производство. Каждая деталь хранится в определенном деловом контакте. Основная контактная информация импортируется из телефона, электронной почты, LinkedIn, Google+, Skype, Gmail, Facebook, Yahoo, Outlook и других. Эта функция помогает вам получить глубокое представление о контактах предприятия, которые можно будет использовать для улучшения отношений с ними в социальных сетях и проведения более прибыльных кампаний по продажам и маркетингу.

PipelineDeals - это простое и эффективное решение CRM, которое приобрело популярность благодаря множеству полезных функций. Система проста в использовании, но предлагает надежную функциональность, которая позволяет пользователям выполнять даже сложные процессы CRM. Эта система легка во внедрении, понятна и удобна в использовании. Компании-подписчики могут использовать PipelineDeals, чтобы собирать точную информацию, отслеживать свои маркетинговые и коммерческие кампании, назначать задачи, полностью контролировать свои бизнес-операции. Данная CRM система легко интегрируется с популярными бизнес-приложениями

Nutshell - это эффективное и удобное CRM-решение, которое можно использовать для привлечения и удержания клиентов. Система предназначена для нужд предприятий любого размера и в любой отрасли. Она выделяется отличной аналитикой и отчетностью, которая является одной из лучших на рынке. Одной из лучших она является потому, что решение легко масштабируется для роста бизнеса, поскольку нет ограничений на создание отчетов, ограничений хранилища или ограничений пользователей. Это удачное решение для строительного бизнеса, который относится к тем, которые легко расширять.

Bpm'online - это управляемая процессами CRM, которая помогает пользователям объединять данные клиентов с функциями управления бизнес-процессами для повышения эффективности их маркетинга, продаж и обслуживания. Эта программа предлагает масштабируемые функции как для малого и среднего бизнеса, так и для крупных предприятий.

Можно использовать мобильную платформу bpm'online CRM для доступа к решению на мобильных устройствах. Приложение легко интегрируется с популярными производительными системами, такими как MS Word, MS Outlook и Google Calendar. Программное обеспечение также может быть интегрировано с уже имеющимися на предприятии системами различными способами, такими как .Net управляемые сборки, веб-службы и COM или DLL.

Adsour - это мультиплатформенная CRM по продажам с акцентом на объединение клиентских и потенциальных коммуникаций. Программное обеспечение предназначено для малых и средних предприятий, базирующихся в Азии, чтобы помочь им в мониторинге входящих заявок и продаж по всем каналам. Adsour также делает акцент на бизнес-продажах. Это позволяет компаниям отслеживать доход, получаемый с помощью различных платформ социальных сетей. С помощью Adsour компании могут просматривать финансовую информацию, например, какой канал приносит большую прибыль, на одной странице панели инструментов, что экономит им время от для получения данных, которые им нужны Microsoft Dynamics CRM предназначена для того, чтобы помочь компаниям продвигаться на рынке более разумно и продавать продуктивнее. Система предлагает полезные функции, включая бизнес-аналитику, социальную информацию и производительность с приложениями One Microsoft. Здесь можно развернуть решение локально, в облаке или использовать гибридную комбинацию. Преимущества Microsoft Dynamics CRM включают: интегрированные инструменты автоматизации и маркетинга, несколько панелей мониторинга, тесную интеграцию с приложениями Microsoft, автономный доступ и бесшовную интеграцию со сторонними системами и приложениями.

SalesforceIQ (ранее назывался RelateIQ) - это мощное приложение CRM, которое помогает компаниям строить более крепкие отношения с клиентами. Его технология Relationship Intelligence определяет значимые действия, объединяет историю вашего клиента и обеспечивает продуктивные результаты. Эта технология автоматически собирает обширные сигналы, анализирует шаблоны данных для определения возможностей и позволяет специалистам по продажам заключать больше сделок.

SalesforceIQ можно быстро и эффективно настроить, связав его с учетной записью Gmail или Exchange, что немаловажно для такой реактивной отрасли, как строительство.

Spiro - это интеллектуальная CRM-система с искусственным интеллектом. Эта система автоматизирует рабочие процессы продаж, чтобы помочь командам продаж повысить эффективность и производительность. Она автоматически собирает всю информацию от потенциальных клиентов и превращает полученные данные в профиль клиента, гарантируя, что никакая полезная информация не будет упущена, и освобождает команду по продажам от бремени ручного ввода данных. Кроме того, эта система определяет потенциальных клиентов в фоновом режиме, что значительно помогает отделам продаж быстро связываться с перспективными клиентами.

Помимо автоматизации рабочих процессов, Spiro также помогает отделам продаж в обслуживании своих клиентов и потенциальных клиентов. Она

Список используемой литературы

1. Exprimo [Электронный ресурс] www.exprimo.ru (дата обращения 20.07.2020).
2. SAE J2450 Translation Quality Metric Task Force [Электронный ресурс] <https://www.sae.org/standardsdev/j2450p1.htm> (дата обращения 20.07.2020).
3. European quality standard EN-15038:2006 [Электронный ресурс] <http://qualitystandard.bs.en-15038.com/> (дата обращения 20.07.2020).
4. ISO 9001 Системы менеджмента качества [Электронный ресурс] <https://www.iso.org/ru/iso-9001-quality-management.html> (дата обращения 20.07.2020).
5. Алексеева И.С. Профессиональное обучение переводчика: Учебное пособие по устному и письменному переводу для переводчиков и преподавателей / И.С. Алексеева. – СПб.: Изд-во Союз, 2001. – 288 с.
6. Молино П. Технологии CRM: Экспресс-курс. -М.: ФАИР-ПРЕСС, 2004.
7. Finance online. 15 Best CRM Systems. URL: <https://financesonline.com/15-best-crm-software-systems-business/>
8. Freshsales. CRM Software by Industry. URL: <https://www.freshworks.com/freshsales-crm/industry/>

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/124115>