

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/416055>

**Тип работы:** Отчет по практике

**Предмет:** Коммерция

Оглавление

Введение 2

1. Основная часть 3

1.1. Характеристика основных функций менеджера по продажам в структуре торговой организации 3

1.2. Инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов 4

1.3. Федеральный закон № 381 от 28.12.2009 "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации" 7

1.4. Типовые структуры организации 10

1.5. Положения Федерального Закона Российской Федерации от 07.02.1992 г. № 2300-1 12

1.6. Функции системы управления взаимоотношениями с клиентами (CRM) 13

Заключение 14

Список используемой литературы 15

Менеджер по продажам - это профессионал, который ответственен за разработку и выполнение стратегий по продажам организации. Их основная задача состоит в увеличении объема продаж и достижении поставленных целей.

Менеджер по продажам – это специалист, ответственный за управление процессом продаж товаров или услуг компании. Он отвечает за достижение поставленных продажных целей, привлечение новых клиентов, поддержание отношений с текущими клиентами и увеличение объема продаж.

Роль менеджера по продажам включает в себя ряд важных функций и обязанностей:

1. Разработка стратегий продаж: Менеджер по продажам должен разработать стратегию, которая поможет достичь желаемых результатов. Это включает определение целевой аудитории, планирование маркетинговых активностей и определение каналов продаж.

2. Управление продуктом: Один из ключевых аспектов работы менеджера по продажам - это быть в курсе всех аспектов продукта или услуги, которые они продают. Они должны быть в состоянии эффективно коммуницировать и продавать преимущества продукта потенциальным клиентам.

3. Управление клиентами: Менеджер по продажам должен разработать стратегию для создания и поддержания отношений с клиентами. Важно установить долгосрочные взаимовыгодные отношения с клиентами, чтобы повысить вероятность повторной покупки и увеличения продаж.

4. Управление командой продаж: В зависимости от размера организации, менеджер по продажам может быть ответственным за руководство и координацию команды продаж. Это включает в себя найм, обучение и мотивацию сотрудников, а также установление целей и отслеживание их выполнения.

5. Анализ и отчетность: Менеджер по продажам должен внимательно следить за результатами продаж и анализировать их. Они должны быть в состоянии определить тренды, выявить слабые места и предложить улучшения в стратегии продаж для достижения поставленных целей.

В целом, роль менеджера по продажам заключается в разработке и реализации стратегий, управлении клиентами и командой продаж, а также контроле и анализе результатов продаж. Хороший менеджер по продажам должен иметь сильные навыки в области коммуникации, убеждения, презентации и управления временем, чтобы быть успешным в своей роли.

Список используемой литературы

1. Басыров, Р. И. 1С-Битрикс: строим профессиональный сайт и интернет-магазин : практическое руководство / Р. И. Басыров. - Санкт-Петербург : Питер, 2011. - 544 с. - ISBN 978-5-459-00455-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1770496>

2. Вдовенко, Л. А. Информационная система предприятия: учебное пособие / Л.А. Вдовенко. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2021. — 302 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. - ISBN 978-5-9558-0329-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1539230>

(дата обращения: 03.04.2023). – Режим доступа: по подписке.

3.Черных, В. В. ERP-системы управления производственным предприятием: практикум / В. В. Черных. - Йошкар-Ола: Поволжский государственный технологический университет, 2018. - 64 с. - ISBN 978-5-8158-1959-7. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1871547> (дата обращения: 03.04.2023). – Режим доступа: по подписке.

4.Дадян, Э. Г. Разработка бизнес-приложений на платформе «1С:Предприятие» : учебное пособие / Э.Г. Дадян. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 305 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/textbook\_5b5ab22066d190.17481778. - ISBN 978-5-16-016972-9.-Текст: электронный.- URL: <https://znanium.com/catalog/product/1981641> (дата обращения: 03.04.2023). – Режим доступа: по подписке.

5.Пирогов, В. Ю. Информационные системы и базы данных: организация и проектирование: учебное пособие / В. Ю. Пирогов. - Санкт-Петербург: БХВ-Петербург, 2009. - 528 с. - (Учебная литература для вузов). - ISBN 978-5-9775-0399-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1768223> (дата обращения: 03.04.2023). – Режим доступа: по подписке.

*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/416055>*