

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/424742>

Тип работы: Отчет по практике

Предмет: Менеджмент

ВВЕДЕНИЕ 2

1. ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНЫХ ФУНКЦИЙ МЕНЕДЖЕРА ПО ПРОДАЖАМ В СТРУКТУРЕ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ 3
 2. ИНСТРУКТАЖ ПО СОБЛЮДЕНИЮ ПРАВИЛ ПРОТИВОПОЖАРНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ, ПРАВИЛ ОХРАНЫ ТРУДА, ТЕХНИКИ БЕЗОПАСНОСТИ, САНИТАРНО-ЭПИДЕМИОЛОГИЧЕСКИХ ПРАВИЛ И ГИГИЕНИЧЕСКИХ НОРМАТИВОВ 5
 3. ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН № 381 ОТ 28.12.2009 "ОБ ОСНОВАХ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ" 8
 4. ТИПОВЫЕ СТРУКТУРЫ ОРГАНИЗАЦИИ 15
 5. ПОЛОЖЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ОТ 07.02.1992 Г. № 2300-1 24
 6. ФУНКЦИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ С КЛИЕНТАМИ (CRM). 26
- ЗАКЛЮЧЕНИЕ 32
- СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ 33

Учебная практика посвящена теме "Менеджер по продажам". Эта сфера деятельности имеет большое значение для успешного функционирования любого бизнеса, поскольку продажи являются главным источником дохода организации.

В работе будет рассмотрено понятие менеджера по продажам, его роль и функции в компании. Акцент будет сделан на навыках, которыми должен обладать профессионал в этой области, таких как коммуникационные, переговорные, аналитические и организационные навыки.

Будут рассмотрены основные сферы деятельности менеджера по продажам, такие как исследование рынка, разработка и реализация стратегии продаж, управление клиентскими отношениями, а также анализ эффективности продаж и управление командой.

Согласно индивидуальному заданию будут изучены следующие вопросы:

- инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов;
- знакомство с основными статьями и положениями Федерального закона № 381 от 28.12.2009 «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации»;
- изучение типовой структуры организации;
- знакомство с положениями Федерального Закона Российской Федерации от 07.02.1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей»;
- изучение функций системы управления взаимоотношениями с клиентами (CRM).

1. Характеристика основных функций менеджера по продажам в структуре торговой организации
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.

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>

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.

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.

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.

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.

Норенков, И. П. Автоматизированные информационные системы : / И. П. Норенков. - Москва : МГТУ им. Баумана, 2011. - 341 с. - ISBN 978-5-7038-3446-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2009700> (дата обращения: 03.04.2023). – Режим доступа: по подписке.

Гвоздева, В. А. Информатика, информационные технологии и системы : учебник / В.А. Гвоздева. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2023. — 542 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-8199-0856-3. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1922266>

Орехов, В. И. Экономическая безопасность России в условиях кризиса : монография / В. И. Орехов, Т. Р. Орехова, О. В. Карагодина ; под науч. ред. Т. Р. Ореховой. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 105 с. — (Научная мысль). - ISBN 978-5-16-009568-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1852613>

Федотова, Е. Л. Информационные технологии: учебное пособие / Е.Л. Федотова, А.А. Федотов. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2023. — 335 с. — (Высшее образование). - ISBN 978-5-8199-0884-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1891636>

Голицына, О. Л. Информационные системы и технологии: учебное пособие / О.Л. Голицына, Н.В. Максимов, И.И. Попов. — 2-е изд. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2022. — 448 с.: ил. — (Высшее образование). - ISBN 978-5-91134-833-5. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1832410>

Балдин, К. В. Информационные системы: учебник / К. В. Балдин, В. Б. Уткин. — 8-е изд., стер. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. — 394 с. - ISBN 978-5-394-03244-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1093677>

Басенко, В. П. Организационное поведение [Электронный ресурс] : учебное пособие / Басенко, В. П., Дианова, В. А. — Электрон. текстовые данные. — Краснодар, Саратов, Южный институт менеджмента Ай Пи Эр медиа 2018. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/78043.html> ЭБС «IPRbooks», по паролю.

Джордж, Дж. М. Организационное поведение. Основы управления [Электронный ресурс] : учебное пособие / В. Джордж, Дж. М., Джоунс, Г. Р., Климов, Е. А. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, 2017. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/74898.html> ЭБС «IPRbooks», по паролю.

Петрова И.Е. Организационное поведение Практикум [Электронный ресурс]: учеб. пособие / Петрова И.Е.— Электрон. текстовые данные.— СПб.: СПбГУПТД, 2017.— 176 с.— Режим доступа: http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=2017504— ЭБС «IPRbooks», по паролю.

Назаренко А.В. Организационное поведение [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров / Назаренко, А. В., Запорожец, Д. В., Кенина, Д. С., Бабкина, О. Н., Исаенко, А. П — Электрон. текстовые данные. — Ставрополь СГАУ, 2017. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/76042.html> .— ЭБС «IPRbooks», по паролю.

Щербакова Д.В. Организационное поведение. Интерактивные формы занятий. Практические занятия. Контрольная [Электронный ресурс] / Электрон. текстовые данные.—СПб: СПбГУПТД, 2016.— Режим доступа: http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=3556

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://studservis.ru/otchet-po-praktike/424742>