

## МЕНЕДЖМЕНТ ПРОДАЖ - МЕТОДИЧЕСКИЕ И ИНЫЕ ДОКУМЕНТЫ

**Характеристика профессиональной деятельности работника по изучаемой профессии** менеджера по продажам: реализует товары, услуги или информацию в сфере эстетической медицины, косметологии, стоматологии. Осуществляет связь между покупателями и торговыми и производящими организациями. Занимается поиском контакта с потенциальным покупателем, организацией рекламы, презентацией, участием в выставках. Создает благоприятный эмоциональный фон делового общения, выслушивает клиента, получает информацию о его потребностях.

### **Область и объекты профессиональной деятельности:**

– область профессиональной деятельности: продажи товара или услуги в сфере эстетической медицины, косметологии, стоматологии

– объект(ы) профессиональной деятельности: покупатели товара или услуг

### **Профессиональные компетенции, соответствующие виду профессиональной деятельности (ВПД)**

	Менеджер по продажам
ПК.1	Устанавливать контакт с разными типами клиентов. Применять техники эффективной коммуникации. Выстраивать результативные и долгосрочные взаимоотношения с клиентом.
ПК.2	Применять технологию продаж.
ПК.3	Выявлять и оценивать спрос. Разрабатывать и реализовывать стратегии развития продаж. Использовать приемы рекламы для продвижения товаров и услуг.
ПК.4	Предупреждать конфликтные ситуации и разрешать возникающие конфликты. Выстраивать комфортные взаимоотношения с субъектами деловых отношений.

### **Основные источники:**

- Деревицкий, А.А. Школа продаж. Что делать, если клиент не хочет покупать? / А.А. Деревицкий. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014
- Дмитриева, З., М. Управление продажами в любых условиях. Как найти таких продавцов, которые действительно будут продавать? / З. М. Дмитриева. - СПб.: Речь, 2010
- Кузнецов, И.Н. Управление продажами: Учебно-практическое пособие / И.Н. Кузнецов. - М.: Дашков и К, 2016
- Ребрик, С.Б. Профессиональные продажи: «золотые стандарты» управления и эффективных техник / С.Б. Ребрик. – М.: Эксмо, 2011
- Самсонова, Е.В. Танец продавца, или Нестандартный учебник по системным продажам / Е.В. Самсонова. – СПб.: Питер, 2013

### **Дополнительные источники:**

- Рекхэм, Н. Управление большими продажами: Спин-продажи 3 / Н. Рекхэм. - М.: Гиппо, 2012
- Голова, А.Г. Управление продажами: Учебник / А.Г. Голова. - М.: Дашков и К, 2015

### **Интернет-ресурсы:**

<https://www.livelib.ru/selection/21085-nailuchshie-knigi-po-prodazham>