

5. НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

РАМКА КВАЛІФІКАЦІЇ ПРОФЕСІЇ МЕНЕДЖЕР З ПРОДАЖУ ТА ТОРГОВЕЛЬНОГО АГЕНТА ЯК ОСНОВА ДЛЯ ФОРМУВАННЯ ОСВІТНЬО- ПРОФЕСІЙНОЇ ПРОГРАМИ

*Вареник В.М., канд. екон. наук, доцент
Піскова Ж.В., канд. екон. наук, доцент
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро*

Розробка освітньо-професійної програми повинна ґрунтуватися на визначенні ключових компетенцій, необхідних для успішної роботи, наприклад, менеджера з продажу чи торговельного агента, як професій, які знаходяться на першому місці в списку найпопулярніших і найбажаніших серед роботодавців. Це може включати в себе знання з побудови ефективних комунікацій, вміння створювати такі документи, як комерційні пропозиції, договори, накладні, рахунки тощо. Ці професії постійно стикаються і працюють з різними людьми у різних життєвих ситуаціях, тому їм потрібно постійно вдосконалювати свої комунікаційні навички, також варто дуже добре знати свій товар.

Перед тим, як формувати освітньо-професійну програму, необхідно врахувати рівень Національної рамки кваліфікації (далі – НРК): для бакалаврів – 6 рівень НРК, магістрів – 7 рівень НРК. Кожен кваліфікаційний рівень має складові: знання, уміння/навички, комунікація, відповідальність і автономія.

Для 6 рівня НРК [1] бакалаври повинні отримати концептуальні наукові та практичні знання, критичне

осмислення теорій, принципів, методів і понять у сфері професійної діяльності та/або навчання.

Для 7 рівня НРК [1] магістри повинні отримати спеціалізовані концептуальні знання, що включають сучасні наукові здобутки у сфері професійної діяльності або галузі знань і є основою для оригінального мислення та проведення досліджень, критичне осмислення проблем у галузі та на межі галузей знань.

Тому навчання менеджерів з продажу та торговельних агентів повинно базуватися на практичних завданнях і випробуваннях. Це може включати в себе розв'язання кейсів, стажування в компаніях з продажу та інші форми навчання, які допомагатимуть студентам засвоїти теоретичні знання в реальних умовах.

До ключових завдань та обов'язків менеджера з продажу можуть належати такі:

- вибудовування довгострокових відносини з клієнтами та укладання угод про співпрацю;
- презентація продукції за допомогою електронного листування та особистих зустрічей (офлайн і онлайн);
- пошук необхідної інформації про компанії та оцінювання їх потенціалу;
- робота з документообігом та звітністю, документальний супровід угод.

До ключових завдань та обов'язків торговельних агентів можуть належати такі:

- ведення переговорів та ділової переписки з клієнтами;
- консультування клієнта таким чином, щоб він отримував максимальний результат від співпраці з компанією;
- налаштування комунікацій з нелояльними клієнтами;
- дієві техніки по роботі із запереченнями;
- консультування потенційних клієнтів щодо продуктів та послуг компанії;

– пошук нових клієнтів за допомогою обробки існуючої клієнтської бази, а також за допомогою пошуку в соціальних мережах, інтернет;

– здатність писати гарні, запальні та інформативні Cover Letters потенційним клієнтам;

– робота із CRM системою;

– аналіз профілів потенційних клієнтів та налаштування фільтрів для їх пошуку.

Таким чином, узагальнюючи вищезазначене, менеджер з продажу – це керівник, який здійснює стратегічне управління матеріальними, фінансовими, інформаційними потоками та ресурсами підприємства, а торговельний агент – це професіонал, який оптимізує процеси збуту/постачання, транспортування, складування товарів, продукції тощо з метою мінімізації відповідних витрат підприємства.

На рівні кваліфікаційних вимог менеджер з продажу і торговельний агент повинні мати вищу освіту відповідного напрямку підготовки, водночас вимоги до стажу роботи різняться. Якщо первинна посада професіоналів, як правило, не передбачає необхідного стажу роботи, то в менеджера з продажу має бути не менше двох років стажу роботи та обов'язкова післядипломна освіта в галузі управління.

Якщо розглядати відмінності між професіями менеджера з продажу і торговельного агента на рівні посадової інструкції, то звичайно в них будуть різні права, відповідальність та повноваження.

Перелік посилань:

1. Національна рамка кваліфікацій. *Міністерство освіти і науки України* : веб-сайт. URL: <https://mon.gov.ua/ua/tag/natsionalna-ramka-kvalifikatsiy>