

# КОММЕРЦИЯ

Поздравляем! Ты выбрал интересную и нужную специальность в сфере торговли.

Ты будешь заниматься установлением деловых контактов между покупателями и продавцами, анализом потребительского спроса, управлением товарооборотом.

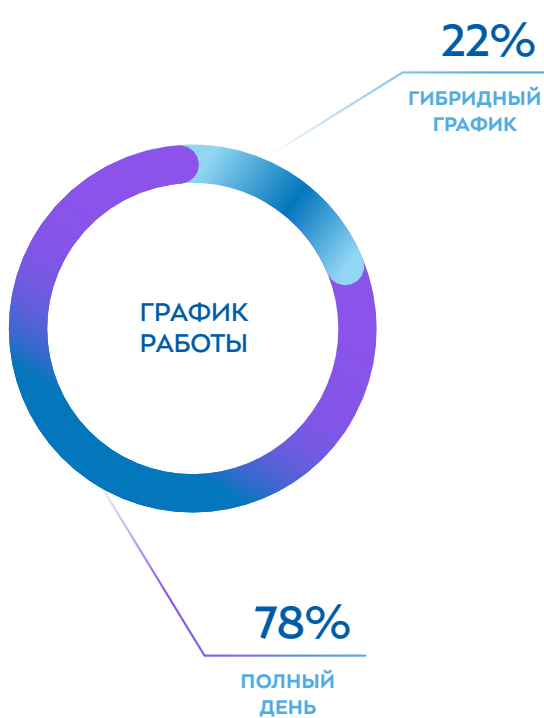
Сейчас мы расскажем, чему ты научишься, кем и где сможешь работать, какие навыки тебе нужны для успешной карьеры по специальности.



## ТЫ ПОЛУЧИШЬ НАВЫКИ

- Описание и сегментация рынка
- Анализ потребителей, подбор посредников
- Организация процесса продаж
- Продвижение товаров или услуг

## ФИНАНСЫ И СТРАХОВАНИЕ



Уже в первый год работы ты сможешь получать зарплату около 60 тыс. руб., а через 5 лет твой доход повысится



## КЕМ ТЫ СМОЖЕШЬ РАБОТАТЬ?

Менеджер по продажам осуществляет торговые операции с товарами потребительского и промышленного назначения, предоставляет коммерческие услуги

**Горизонтальный рост:** коммерческий агент, кассир и контролер торгового зала, продавец, маркетолог, менеджер по закупкам, торговый представитель

**Вертикальный рост:** руководитель коммерческого отдела, директор по продажам, руководитель предприятия, можно открыть свой бизнес и заниматься продажами на маркетплейсах

Примеры вакансий:



менеджер по работе с маркетплейсами



ЗП 80 тыс. руб. в месяц



менеджер отдела развития продаж интернет-магазина



ЗП 75 тыс. руб. в месяц



ведущий менеджер по продажам



ЗП 100 тыс. руб. в месяц

## ЧТОБЫ БЫТЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫМ, ТЕБЕ НЕОБХОДИМО РАЗВИТЬ КОМПЕТЕНЦИИ

- Стремление к предпринимательской деятельности
- Коммерческое мышление
- Общительность и энергичность
- Инициативность

## ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ПРОФЕССИИ



### Плюсы

- + Широкие возможности карьерного роста
- + Возможность открытия бизнеса
- + Свободный рабочий график
- + Востребованная профессия
- + Сезонное увеличение дохода

### Минусы

- Высокая конкуренция на рынке труда
- Заработная плата напрямую зависит от продаж
- Недостаточное погружение в узкие профили
- Стрессовые психологические нагрузки
- Ненормированный рабочий график