

М. В. Блохина, В. А. Сукорская,
студенты I курса Института бизнеса БГУ
Научный руководитель:
кандидат экономических наук, доцент
Т. В. Прохорова

ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ МЕНЕДЖЕРОВ ПО ПРОДАЖАМ

Мы затронули важную тему, от которой зависит эффективная работа любого бизнеса. Почему необходимо повышать квалификацию менеджера по продажам? И какие способы повышения квалификации существуют сейчас?

Повышение квалификации – это обновление теоретических и практических знаний, совершенствование практических навыков и умений работников в связи с постоянно повышающимися требованиями к их квалификации.

Преимущества повышения квалификации: увеличивает перспективы карьерного роста, дает возможность перейти в смежную область, углубить знания в определенном вопросе, получить

навыки решения практических задач. Стоит отметить, повышение квалификации может являться требованием как работодателя, так и определенных сфер деятельности. Сейчас от специалиста необходима не только качественное выполнение работы, но и постоянная актуализация и пополнение знаний.

Повышение квалификации персонала оказывает положительное влияние и на организацию:

Во-первых, перспектива обучения и повышения квалификации привлекает профессионалов. Подготовленные сотрудники работают эффективнее, могут себя лучше реализовывать.

Во-вторых, качество продукции и услуг улучшается. Обучение и повышение квалификации персонала позволяет полнее удовлетворять потребности клиентов.

Способность организации действенно реагировать на меняющиеся обстоятельства. Персонал, прошедший обучение, расширяет возможности реагирования на меняющиеся требования клиентов.

Менеджер по продажам – это сотрудник организации, который занимается осуществлением сделок с потенциальными клиентами. Менеджеры могут заключать договоры на поставку товара, предлагать товары или услуги. Эта профессия является необходимой для современных компаний, т. к. конкуренция между производителями требует дополнительного стимулирования для реализации продукции.

В процессе обучения менеджеров продажам особое внимание должно уделяться работе специалиста как необходимому условию оперативного и эффективного решения поставленных задач в современных условиях.

Рынок образовательных услуг предоставляет руководству компаний выбор между двумя формами повышения квалификации – внешней и внутренней – или же можно объединять эти формы для эффективного развития менеджеров.

Внутреннее повышение квалификации персонала предполагает обучение непосредственно на рабочем месте.

К методам внутреннего обучения относятся:

- наставничество, или менторство, – сотрудничество наставника и обучающегося. Наставник обеспечивает непрерывную, беспристрастную обратную связь и периодически проверяет исполнение поставленных задач подопечными. Применение эффективно в тех случаях, когда возникает необходимость в исправлении недостатков;

- смена рабочего места (ротация) – получение знаний и приобретение навыков благодаря смене рабочего места. За определенный промежуток времени сотрудники осознают полный цикл производства, что непосредственно необходимо для эффективного привлечения клиентов;

- производственный инструктаж – общая информация для всех менеджеров (введение в специальность, адаптация, ознакомление обучающегося с рабочей обстановкой);

- стажировка – обучение и ознакомление работника с проблемами иного порядка при временном принятии на себя определенной доли ответственности.

Внешнее повышение квалификации позволяет сотрудникам компании через приглашенных экспертов приобрести актуальные знания, умения, навыки и опыт.

Еще один плюс данной формы обучения – это возможность общения в своей профессиональной среде. Сотрудники различных организаций, связанных одной областью, обмениваются опытом друг с другом и завязывают деловые неформальные контакты.

Внешнее обучение подразумевает использование разных методов для повышения квалификации персонала, а именно:

- лекции – это изложение теоретических знаний (в нашем случае это информация для менеджеров активных продаж);
- семинары – это групповые занятия, направленные на поиск решений проблем и разработку новых идей;
- тренинги – это метод профессионального обучения, в результате которого сотрудник имеет возможность закрепить необходимые навыки с помощью предполагаемой ситуации (тайм-менеджмент, эффективные продажи, переговоры, презентации продукта);
- дискуссии – методика, с помощью которой все члены группы обмениваются мнениями и опытом по конкретному вопросу;
- метод мозгового штурма – это метод повышения квалификации, который применяется для решения актуальных проблем группой. Технология метода включает несколько этапов: подготовку, формирование креативной группы, проведение «мозговой атаки», подведение итогов и выводы. Целями мозговой атаки являются развитие навыков креативности, повышение активности и лояльности менеджеров, получение ими опыта решения проблем.
- деловые игры – этот метод, с помощью которого достигается максимальное участие всех обучающихся.

Также следует сказать о способах повышения квалификации специалиста, обусловленных его личным желанием развиваться.

1. Поступление в вузы. Высокое качество обучения обеспечивается: профессиональным уровнем профессорско-преподавательского состава; актуальностью образовательных программ, ориентированных на менеджеров; использованием современных технологий обучения.

2. Самообразование. Самообразование – это форма индивидуальной познавательной деятельности человека, цели, мотивы, план и формы которой определяются самостоятельно.

В связи с концепцией *Life Long Learning* («Образование через всю жизнь») проблематика самообразования актуальна на данный момент и привлекла интерес многих людей. В современной науке под самообразованием понимают все виды приобретения знаний, умений и навыков, связанные с самостоятельной работой обучающегося по изучению материала. Основными формами самообразования являются изучение литературы: научной, учебной, художественной и другой. Благодаря развитию интернета большой аудитории стали доступны и иные формы самообразования, как прослушивание лекций, докладов, подкастов, консультации специалистов, просмотр обучающих видео, чтение статей и ознакомление с актуальными проблемами.

Также самообразование дает возможность управлять расписанием – человек может сам выбирать наиболее удобное время для обучения.

Можно сделать вывод, что для повышения квалификации менеджеров по продажам сегодня наиболее эффективно и актуально использование комбинации методов.

Наблюдается повышенный интерес компаний к постоянному повышению квалификации их сотрудников. Повышение квалификации – это то, на что необходимо обращать внимание всегда. Это тот процесс, который нельзя останавливать.

Список использованных источников

1. *Герчиков, В. И.* Управление персоналом : работник – самый эффективный ресурс компании : учеб. пособие / В. И. Герчиков. – М., 2012. – 282 с.
2. *Сериков, Г. Н.* Самообразование: совершенствование подготовки студентов / Г. Н. Сериков. – Иркутск, 1991. – 232 с.
3. *Брызгунова, Е. Н.* Самообразование как основа успешности человека / Е. Н. Брызгунова // Педагогическое мастерство : материалы Междунар. науч. конф., Москва, апрель 2012 г. – М., 2012. – С. 310–312.