

СОВРЕМЕННЫЙ ТОРГОВЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ

Мы живем в обществе, в котором активно развивается сфера услуг. Сейчас на рынке особый товар - это человек вместе с его навыками, знаниями и всем, что он может предложить рынку. Торговый представитель - отдельное лицо или организация, совершающие определенные торговые операции. Главная задача торгового представителя - продать товар принципала. Продаст товар торговый представитель или нет практически полностью зависит от него самого. Каким же должен быть торговый представитель в условиях современной конкуренции и нестабильного рынка?

Торговый представитель должен обладать некоторыми качествами, знаниями и умениями. Качества личности, необходимые для работы в торговле во многом определяются умением общаться с клиентами, создавать благоприятное впечатление и т.д. То есть в работе мы общаемся непосредственно с клиентом и от того, как мы сумеем повлиять на него, зависит, продадим мы товар или нет. Качества, которыми обязательно должен обладать каждый торговый представитель, на наш взгляд, такие: коммуникабельность или способность общаться, заключающаяся в умении найти общий язык, поддержать беседу и т.д., уверенность в себе, развитое чувство юмора, помогающее устанавливать неформальные отношения, легче переживать неудачи, умение слушать и слышать клиента, чтобы знать его потребности. Причем все эти качества можно в себе развить, обладая лишь еще одним качеством: страстью или любовью к работе. Только человек, любящий свою работу, может стать по-настоящему успешным. Также торговому представителю необходимы настойчивость, вера в себя. Идти до конца, стараться до последнего заключить сделку - это еще одна часть залога успеха. Важно уметь преодолевать неудачи, ведь в работе торгового представителя никто не застрахован от отказа в покупке товара.

Торговый представитель, как и каждый человек должен обучаться всю жизнь. Обучение - это различные семинары, тренинги и т.д. Мы также предлагаем читать соответствующую литературу, советы ведущих специалистов вашей сферы деятельности. Необходимо оттачивать свое мастерство, не останавливаясь на достигнутом, всегда устанавливать планку выше. Знать торговый представитель в первую очередь должен свой товар, его свойства и преимущества. Также торговый представитель должен знать потребности и нужды своих клиентов. Это знание не обсуждается, ведь сейчас потребности и нужды клиентов ставятся на первое место, для преуспевающих фирм - клиенты ведущее звено.

На наш взгляд, торговые представители должны обладать следующими навыками:

- 1) Умение убеждать;
- 2) Умение своевременно и правильно оформлять сделку;
- 3) Уметь планировать свое время;
- 4) Умение легко переживать временные неудачи;

5) Умение выявления потребностей своих клиентов

Навыки нельзя получить, просто читая книги или наблюдая за работой профессионалов, навыки вырабатываются только за счет практики, ежедневных усилий.

Для того чтобы быть успешным, нужно ставить определенные цели, делить их на небольшие задачи, так называемые шаги, и шаг за шагом идти к своей цели, преодолевая неудачи, отказы, добиваясь результатов, которые послужат новыми стимулами в работе.

Эффективный торговый представитель должен шлифовать не только личные качества, большое значение он должен уделять и внешней среде, таким факторам, как: экономическая ситуация в стране, конкуренция на рынке и другие. Однако торговый представитель не сумеет изменить внешнюю среду, но игнорировать ее так же нельзя.

Сейчас сложно продавать и легче покупать, а значит, при существующей конкуренции в сфере услуг каждый продавец должен стараться изо всех сил: оттачивать мастерство продаж, улучшать личные качества, знания, навыки, чтобы покупатель приобретал именно его товар, порекомендовали его как отличного продавца, знающего свое дело.