*Агент торговый*

*Область деятельности*

*Должность агента торгового является приоритетной и перспективной.*

*Агент торговый может находить свое применение в организациях, учреждениях, на предприятиях, где есть работа для специалистов, занимающихся продвижением товаров и услуг на рынке, различных фирмах малого и большого бизнеса (снабженческо-сбытовые, оптово-посреднические, коммерческие центры, торговые дома, агентские фирмы и др.).*

*Агент торговый, являясь разновидностью торгового посредника, действующего на профессиональной основе, при необходимости может работать по смежным и родственным специальностям, брокером, агентом коммерческим, коммивояжером.*

*Содержание выполняемой работы*

*Труд агента торгового представляет собой торгово-коммерческую деятельность на профессиональной основе.*

*Суть деятельности агента торгового состоит в ведении переговоров о заключении сделок купли-продажи, заключение сделок от своего имени и от другого лица или выполнении им от имени представляемого лица иных юридических действий на основе договора, регламентирующего отношения между представляемым (принципалом) и посредником (агентом).*

*Работа агента торгового может быть следующей:*

*-проведение работы по выявлению и учету потенциальных покупателей (заказчиков) на производимую (оказываемую) его представляемым продукцию (услуги) на основе изучения конъюнктуры рынка определенных товаров;*

*-организация рекламы продукции, ведение переговоров о заключении сделок купли-продажи, заключение сделок;*

*-проведение анализа состояния и тенденций изменения спроса населения, изучение проблем и потребностей покупателей (заказчиков), относящихся к использованию предлагаемых товаров (услуг), консультирование по вопросам технических и потребительских характеристик, которые наилучшим образом способствуют решению производственных задач, удовлетворению личных потребностей покупателей (заказчиков);*

*-внедрение прогрессивных методов торговли;*

*-установление цен на товары и условия их сбыта;*

*-заключение и оформление договоров о купле-продаже, контроль за их выполнением;*

*-организация доставки купленной продукции (оказание услуг) покупателю (заказчику) в кратчайший срок;*

*-контроль оплаты покупателям (заказчикам) счетов изготовителей продукции (производимых услуг);*

*-прием и ведение учета претензий покупателей (заказчиков) по поводу нарушения договоров купли-продажи;*

*-выявление причин нарушения договоров купли-продажи, принятие мер по их предупреждению и устранению;*

*-ведение и обеспечение сохранности необходимой документации по вопросам купли-продажи;*

*-взаимодействие с другими сбытовыми агентами.*

*Агент торговый представитель на переговорах. В необычайных коммерческих ситуациях, когда потребности покупателя могут быть удовлетворены различными по количеству и качеству комбинациями продукции и услуг или когда нет возможности для маневрирования, поставщик и покупатель будут добиваться наиболее выгодных для себя условий сделки. В результате дополнительных переговоров они, возможно, придут к компромиссному решению.*

*Для достижения этой цели торговый представитель должен обладать сильным характером, гибкостью мышления, способностью просчитывать комбинации и понимать мотивы поведения отдельной личности и стратегию корпорации.*

*Рабочее место, орудия труда и условия труда*

*Рабочее место зависит от вида деятельности. Оно должно быть организовано так, чтобы дилер мог четко и быстро получить необходимую экономическую информацию по интересующим его вопросам (наличие связи, компьютеры).*

*Характерными нагрузками агента торгового, обусловленными условиями труда являются:*

*-в большинстве случаев подвижная работа;*

*-работа с умственной и психической нагрузкой;*

*-в большинстве случаев необходимость быстрой реакции и четких, грамотных ответов на поставленные вопросы.*

*Режим работы и возможность профессионального роста*

*Как правило, агент торговый работает ненормированный рабочий день в зависимости от режима работы организации, отпуск предоставляется по договору.*

*Должностное продвижение агента торгового зависит от стажа работы, деловых качеств, квалификации, дополнительных знаний.*

*Повышение квалификации агента торгового осуществляется в высших учебных заведениях (институтах, университетах, академиях) по специальности маркетинг или коммерческая деятельность.*

*Требования к качествам работника*

*-нормальное физическое развитие;*

*-функционирование опорно-двигательного аппарата без значительных отклонений;*

*-здоровая нервная система;*

*-отсутствие хронических заболеваний тяжёлой формы органов дыхания, сердечно-сосудистой системы, желудочно-кишечной и некоторых др.;*

*-развитое практическое мышление;*

*-хорошая память, развитая наблюдательность;*

*-речь для торгового агента — важнейшая функция, с помощью которой он выполняет свои основные обязанности. Она должна быть грамотной, понятной, убедительной.*

*В характере торгового агента важны следующие качества:*

*Общительность — основное профессиональное свойство торгового агента. Это не просто говорливость, словоохотливость, а умение сохранять ровное и спокойное отношение к другим людям;*

*умение управлять собой, своим поведением, поступками, эмоциями,*

*настроением;*

*терпение, умение избегать конфликтных ситуаций;*

*оперативность в работе;*

*умение понимать другого человека, проникать в его внутренний мир;*

*чувство такта.*

*Способности, интересы и склонности*

*Агент торговый должен иметь коммуникативные способности выше среднего*

*уровня, склонности к работе с людьми, к торговой деятельности, интересоваться знаниями в области экономики и психологии человеческих взаимоотношений и литературой о качестве товаров, с которыми он работает.*

*Медицинские противопоказания*

*-Хронические заболевания органов дыхания (тяжёлые формы).*

*-Ревматизм (активная фаза).*

*-Пороки сердца при наличии расстройства кровообращения II и III степени.*

*-Гипертония быстро прогрессирующая.*

*-Желудочно-кишечные заболевания с частыми обострениями.*

*-Заболевания печени и желчевыделительной системы с частыми обострениями.*

*-Эндокринные заболевания в выраженной форме.*

*-Хронические лейкозы.*

*-Злокачественное малокровие.*

*-Резко выраженная деформация позвоночника с нарушением функций.*

*-Заболевания нижних конечностей (деформации, нарушение функций, заболевания сосудов).*

*-Заболевания верхних конечностей (деформации, нарушение функций) —учитывается степень.*

*-Нервно-психические заболевания, сопровождающиеся снижением интеллекта.*

*-Резко выраженные заболевания вестибулярного аппарата.*

*-Стойкое понижение слуха (учитывается степень).*

*-Резко выраженные заболевания кожи.*

*-Снижение остроты зрения (учитывается степень).*

*-Нарушение цветоощущения.*

*-Резкое нарушение менструального цикла.*

*-Резкая отсталость физического развития.*

*Перечень учебных заведений*

*По специальности маркетинг:*

*Минский государственный политехнический колледж (г. Минск, пр. Ф. Скорины, 85);*

*Высший государственный колледж связи (г. Минск, Староборисовский тракт, 8 к.2).*

*По специальности коммерческая деятельность:*

*Минский государственный архитектурно-строительный колледж (г. Минск, ул. З. Бядули, 7);*

*Минский государственный высший радиотехнический колледж (г. Минск, проспект Ф. Скорины, 62);*

*Минский государственный торговый колледж (г. Минск, ул. Восточная, 183 / ул. Кольцова 43);*

*Минский государственный индустриально-педагогический колледж (г. Минск, ул. Матусевича, 24)*

*Высшее образование.*

*Белорусский государственный университет (г. Минск, пр. Ф. Скорины,4)*

*Белорусский государственный технологический университет (г. Минск, ул. Свердлова, 13а);*

*Белорусский государственный экономический университет (г. Минск, Партизанский проспект, 26);*

*Белорусский национальный технический университет (г. Минск, пр. Ф. Скорины,65);*

*По специальности маркетинг можно получить в следующих негосударственных учебных заведениях:*

*Международный институт трудовых и социальных отношений (г. Минск, ул. К Казинца,21/3);*

*Институт предпринимательской деятельности (г. Минск, ул. Чичерина, 21);*

*Минский институт управления (г. Минск, ул. Лазо, 12).*