*Дилер*

*Область деятельности*

*Должность - дилер является новой, перспективной. Эта должность появилась с развитием рыночных отношений.*

*Особый интерес у современных молодых людей вызывает биржевая деятельность. Это и понятно, так как живая динамическая работа позволяет испытать себя, реализовать способности. Эта должность относится к торговле, которая на сегодняшний день развивается.*

*Дилер может найти свое применение на различных биржах, банках и других посреднических организациях. Сделки на бирже имеют право заключать только брокерские конторы (фирмы), банки, которые выполняют при этом поручения своих клиентов (предприятий, организаций, объединений и частных лиц) по купле-продаже партий наличного товара, акций и других ценных бумаг.*

*Дилер при необходимости может работать по смежным и родственным специальностям: брокером, агентом торговым, коммивояжером.*

*Содержание выполняемой работы*

*Поскольку в условиях рыночной экономики цены формируются с учетом конъюнктуры рынка, а не по утвержденным прейскурантам, как это было раньше, появилась необходимость в открытом оптовом рынке, который предполагает специальное место для проведения торгов и размещения коммерческих посредников. Таким оптовым рынком в широком смысле стала биржа.*

*Одним из действующих лиц биржи является дилер.*

*Деятельность дилера характеризуется посредническими операциями по купле-продаже, перепродаже за свой счет и по поручению.*

*Работа дилера может быть следующей:*

*-скупка партий ценных бумаг по согласованной с эмитентом цене и реализация их среди инвесторов;*

*-ведение конкурентного торга по ценным бумагам;*

*-приобретение товаров путем совершенствования сделок при посредничестве бирж, используя при этом собственные средства;*

*-продажа товара клиентам за свой счет, заключая сделки с клиентами через биржу как собственник приобретенных;*

*-прием купленных товаров и изготовителей на склады, хранение и подготовка к отправке клиентам (потребителям);*

*-оформление документации на получаемые и отправляемые товары, определение потребности в транспортных средствах, механизированных погрузочных средствах и рабочей силе для отгрузки готовых товаров;*

*-поддерживание купленного товара (автомобилей, тракторов, мотоциклов и другой техники) в постоянной эксплуатационной готовности и обеспечение проданному товару всего необходимого сервиса;*

*-внедрение стандартов и норм предприятий по организации хранения, сбыта и транспортировки готовой продукции, а также мероприятий по совершенствованию работы по хранению, сокращению транспортных затрат и ускорению сбытовых операций;*

*-проведение аналитической работы по конъюнктуре рынка и ценам, консультации для клиентов, передача заказов брокеров на биржу, подготовку рекомендаций брокеру с учетом конъюнктуры рынка;*

*-заключение договора с продавцами в части информации их о рынке, а также по рекламе и техническому обслуживанию сбываемой продукции;*

*-участие в рассмотрении поступающих от клиентов претензий при нарушении условий контрактов (договоров).*

*Дилером может работать лицо, со средним специальным и высшим образованием имеющее склонность к данной работе, исполнительские способности. Для получения некоторых профессиональных навыков необходим жизненный опыт и финансовая поддержка на первых порах, другие навыки приобретаются в процессе практической деятельности, когда появляются знания тонкостей биржевой торговли.*

*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 дилера, 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, рабочий день дилера зависит от режима работы брокерской конторы (фирмы), банка, где он работает. Отпуск предоставляется по договору.*

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

*Повышение квалификации дилеров осуществляется в высших учебных заведениях (институтах, университетах, академиях) по специальности маркетинг, коммерческая деятельность и менеджмент.*

*Требования к качествам работника*

*-нормальное физическое развитие;*

*-Функционирование опорно-двигательного аппарата и верхних конечностей без значительных отклонений;*

*-здоровая нервная система;*

*-слух и зрение без значительных отклонений;*

*-без значительных изменений основные физические функции организма (дыхание, сердечно-сосудистая система и др.);*

*-развитое практическое и логическое мышление;*

*-хорошая память;*

*-развитая функция восприятия (зрительного и слухового),*

*-наблюдательность;*

*-речь;*

*-сильная нервная система и эмоциональная устойчивость;*

*-общительность;*

*-высокая работоспособность;*

*-находчивость;*

*-умение прогнозировать изменения в сфере требуемых услуг и товаров;*

*-умение управлять собой, своим поведением.*

*Способности, интересы и склонности*

*Дилеру важно иметь коммуникативные способности, практический склад ума, организаторские способности, склонность к работе с людьми, к торговой деятельности, интересоваться вопросами хозяйственного права, психологией человеческих взаимоотношений.*

*Медицинские противопоказания*

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

*-Ревматизм (активная фаза).*

*-Пороки сердца при наличии расстройств 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.*

*-Заболевания верхних конечностей.*

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

*-Резко выраженные заболевания вестибулярного аппарата.*

*-Стойкое понижение слуха (учитывается степень).*

*-Резко выраженное заболевание 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).*