*Мерчендайзер*

*Область деятельности*

*Мерчендайзинг – в прошлом засекреченное ноу-хау преуспевающих компаний на Западе – становится доступным для всех служб маркетинга и продвижения. На отечественном рынке эта технология уже оценена по достоинству многими компаниями. Именно поэтому на рынке труда динамично увеличивается спрос на профессиональных мерчендайзеров.*

*Специалист, владеющий технологиями мерчендайзинга и обладающий коммуникативными умениями и навыками, называется мерчендайзером.*

*Мерчендайзинг (от англ. Merchandising – искусство торговать) – это особый вид взаимодействия торговли и покупателя, современная технология маркетинга в розничной торговой сети. Данная технология активно и успешно применяется лидерами розничной торговли в развитых странах Западной Европы, Азии и Америки.*

*Мерчендайзинг – это комплекс мер, направленных на стимулирование продаж товара непосредственно в точке продажи.*

*В настоящее время применение  мерчендайзинга в процессе организации торговли – верный признак использования передовых технологий продаж, свидетельство ‘’продвинутости’’ компании, торговой точки или представительства, а также показатель компетентности руководителей.*

*Любой компании, работающей на рынке потребительских товаров, необходимо заботиться не только о качестве и актуальности выпускаемой продукции, о своевременной доставке ее в торговые точки. Условия конкурентной борьбы в современной экономической ситуации требуют применения новых эффективных технологий построения бизнеса в магазине именно по правилам мерчендайзинга.*

*Содержание выполняемой работы*

*К основным обязанностям мерчендайзера относятся «выкладка» товара в торговой точке и рекламная поддержка продаж. Дополнительно мерчендайзеры могут заниматься также корректировкой розничных цен и отслеживанием наличия и срока годности товара на складах торговых точек. Для выполнения этих функций мерчендайзер несколько раз в неделю объезжает закрепленные за ним торговые точки. В крупных компаниях обычно имеется группа мерчендайзеров, которой руководит супервайзер.*

*Мерчендайзер консультирует по основным свойствам продукции и специальному обслуживанию в торговой точке. А также заботится о приятной атмосфере магазина, учитывая освещение, восприятие цветов, сезонность.*

*Профессиональный мерчендайзер – это тот человек, который создаёт импульсы для покупок, то есть обеспечивает нужный товар в нужном месте, в нужное время, по нужной цене, в нужном количестве и в нужном состоянии.*

*Обязанности мерчендайзера:*

*-необходимо умело соединять теорию и практику;*

*-внедрение законов и правил маркетинга в реальную ситуацию торговли;*

*-специалист контролирует процесс продаж, стимулирует потребителей в выборе и покупке товара;*

*-организация пространства магазина, грамотное размещение основных и дополнительных секций товара;*

*-управление поведением покупателей;*

*-знать и уметь грамотно использовать в своей деятельности профессиональную лексику, владеть основами ораторского искусства;*

*-труд мерчендайзера умственный, интеллектуальный, носит творческий характер.*

*Форма организации труда – индивидуальная.*

*Режим работы и возможность профессионального роста*

*Рабочий день мерчендайзера строго не нормирован, нестандартные производственные ситуации возникают практически ежедневно, требует высокой самоотдачи психической энергии.*

*Такую работу навряд ли стоит рассматривать как нечто постоянное, это скорее нижняя ступень карьеры в области маркетинга. Проработав 1-2 года мерчендайзером и получив значительные практические знания о функционировании рынка, можно претендовать на позицию маркетолога или супервайзера.*

*Требования к качествам работника*

*Мерчендайзеру необходимы внятная речь, хорошая память, высокая эмоционально-волевая устойчивость, развитые коммуникативные и организаторские способности. Он должен быть энергичным, смелым, решительным, обязательным, самокритичным, терпеливым, компетентным, тактичным иметь чувство юмора. Необходимо владение навыками само регуляции, самоконтроля, а также владение техниками аргументации и само презентации. Знать и уметь грамотно использовать в своей деятельности профессиональную лексику, владеть основами ораторского искусства.*

*Требования, предъявляемые работодателями к кандидатам на данную позицию, включают, как правило, наличие высшего или неоконченного высшего образования, в ряде случаев – водительских прав и личного автомобиля и владение иностранным языком. На такую работу охотно берут студентов, причем не только старших курсов. Особое внимание уделяется таким личным качествам как коммуникабельность, инициативность, презентабельная внешность.*

*Медицинские противопоказания*

*-заболевания опорно-двигательного аппарата,*

*-центральной нервной системы,*

*-органов слуха, зрения.*

*Получить профессию мерчендайзера может человек, имеющий высшее или среднее специальное образование и прошедший специальное обучение на фирме, представителем которой он является.*