С первого взгляда процесс продажи не представляет собой ничего сложного, однако, на самом деле он требует творческого подхода и хорошего понимания психологии покупателя. Приобрести необходимые навыки можно на специальных тренингах по продажам.

Основной задачей специалиста по продажам является привлечение покупателей. Менеджер должен вовремя понять, что нужно клиенту, и предложить товар, который поможет ему в решении проблемы.

Важное качество, которым должен обладать каждый менеджер по продажам, чтобы эффективно работать в любой ситуации – это конфликтоустойчивость. Иногда отношение клиента может быть неуважительным, или даже агрессивным. Реакция на такое поведение должна быть сдержанной.

Кроме того, эта работа, как и любая другая, требует постоянного повышения профессионального уровня. Новые знания стимулируют интерес к работе и открывают новые возможности, обеспечивая карьерный рост.

Специалист по продажам должен помнить, что именно он является звеном компании, обеспечивающим денежные потоки, и, соответственно, прибыль. Именно от успеха этой деятельности зависит личный доход менеджера и его востребованность в организации.