



Прежде, чем выбрать для себя сферу торговли, стоит убедиться в том, что этот выбор верный.

Итак, кому же лучше всего подходит карьера продавца? Такой человек должен обязательно верить, что он продаст товар и будет испытывать удовольствие от общения с покупателем, демонстрируя при этом коммуникабельность и дружелюбие, проявлять в работе с клиентом инициативу, быть активным и энергичным.

Продавец умеет строить свой график таким образом, чтобы, работая интенсивно, неизменно быть в форме для достижения высоких результатов своей деятельности. Он знает свою цель и упорно двигается к ней, стремясь постоянно расширять сферу своей деятельности. К процессу торговли такой человек относится творчески, стараясь привнести в него что-то новое.

Очень важным качеством для продавца является умение справляться с препятствиями, замечая и исправляя собственные промахи. Нужно иметь уверенность в своих возможностях и быть способным выдержать конкуренцию не просто, изучив свой товар, но и доказав его преимущества убедительнее других.

Для человека, не соответствующего этому описанию, торговля может обернуться как низким доходом, так и низкой самооценкой, что негативно скажется во всех жизненных аспектах.