

JÄRVAMAA KUTSEHARIDUSKESKUS: MÜÜGIKORRALDUS

MISSIOON: KAS SIND KUTSUB JA MEELITAB MÜÜGITÄHTEDE SÄRA?

Milline potentsiaal on müügiassistendis peidus?

Kes vajab personaalset assistenti?

Kaasaegse organisatsiooni kõige väärtuslikum vara on juhtide või tipptegijate võimekus kavandatud ellu viia. Tipptegijate saavutuste säras on oma osa ka nende assistentide kutsemeisterlikkusel.

Müügiga Ettepoole

Kas Sinule pakub huvi ja pinget tipptegija assistendiks saamine?

Millise valdkonna tipptegijad vajavad personaalset assistenti?

Kõrgprofiiliga tegijad on professionaalsed sportlased, filminäitlejad, ministrid, poliitikud, juhid jne. Nemad peavad keskenduma oma karjääri kõige tähtsamatele ülesannetele ja jätma ülejäänud täitmise abilise hooleks.

Müügiga Ettepoole

Millise valdkonna tipptegija assistendina töötamine sobiks Sinule kõige enam?

Kas Sinust saaks edukas personaalne assistent?

Tuleb olla mitmes rollis, näiteks usaldusisik, administraator, elustiili nõunik, ärianalüütik, avalike suhete ekspert, organisatsiooniliste probleemide lahendaja, infojuht, läbirääkija, uute algatuste toetaja, vahel ka juhi pereelu küsimustega tegeleja jne.

Sinult oodatakse, et oled energiline ja alati vormis, kiire taibuga, sensitiivne, mõtled kiiresti, elad üle tööandja kapriisid, lööd kaasa tema ettevõtmistes, mõtled nii nagu tema, hoiatad teda õigeaegselt võimalike ohtude ja riskide eest, oled pidevalt kättesaadav ja kursis müügijuhi liikumistega, ebameeldivas olukorras oled diplomaat ja poliitik, tead bürooelus ellujäämise salakunste...

Müügiga Ettepoole

Kas saad hakkama personaalse assistendina?

JÄRVAMAA KUTSEHARIDUSKESKUS: MÜÜGIKORRALDUS

Milline rollidest on kõige tähtsam?

Taustaliidrina oled tööandja elustiili ja ärivajaduste erikoordinaator. Rollinõuetele vastamiseks tuleb õppida ärikeskkonna tüüpilisi professionaalseid oskusi:

- arvutioskus
- projektijuhtimine
- klienditeenindus
- strateegiline ja taktikaline planeerimine
- ajajuhtimine
- ärisündmuste korraldamine
- oma tööstiili kohandamine ja ajaline ühitamine tipptegija tööstiiliga
- büroo juhtimine
- jooksvate küsimuste lahendamine
- meeskonnatöö
- muud tehnilised oskused

Müügiga Ettepoole

Kas oled valmis omandama ärimaailmas vajalikke professionaalseid oskusi?

Millist tiitlit võib kanda personaalne assistent?

- ✚ Referent
- ✚ Isiklik sekretär
- ✚ Presidendi abi
- ✚ Direktori asetäitja
- ✚ Juhi asetäitja
- ✚ Administraatori asetäitja
- ✚ Juhiabi
- ✚ Režissööri abi
- ✚ Majapidamise administraator
- ✚ Müügi- ja turundusassistent
- ✚ Müügiassistent
- ✚ Juhtkonna assistent
- ✚ Sekretär – assistent
- ✚ Müügispetsialist
- ✚ Müügisekretär

JÄRVAMAA KUTSEHARIDUSKESKUS: MÜÜGIKORRALDUS

 Kvalifitseeritud töötaja

Müügiga Ettevõtte

Milline tiitel Sinu arvates vääristab kesktaseme professionaalset müügispetsialisti, kes tegutseb muutuvas ärikeskkonnas paindlikult – loovalt vastavalt olukorrale ja klientide vajadustele?

Mida tähendab MÜÜGIASSISTENT III kutsequalifikatsioon?

Ametite Klassifikaatori järgi kuulub müügiassistent pearühma „keskastme spetsialistid”, kood 3415.

Täidab tööülesandeid erisuguses ja vahelduvas olukorras, lisaks enamasti kutsealasel väljaõppel omandatud oskustele ja teadmistele ning vilumustele ja kogemustele omandab meisterlikkust, valmisolekut kutsealaste oskuste ja teadmiste edasiandmiseks, korraldab ressursside jagamist ja teiste tööd ning vastutab selle eest.

On võimeline vajadusel müügijuhti asendada.

Müügiga Ettevõtte

Milline maagia on peidus müügiassistendi koodis **3415** ?

Millised ootused on müügiassistendi suhtes Eestimaa Ettevõtetel?

1. tegus inimene, kes suudab ka pingelises situatsioonis jääda täpseks
2. avatud ja positiivse hoiakuga
3. väga hea suhtleja
4. oskab töötada iseseisvalt
5. kohusetundlik, initsiatiivikas ning usaldusväärne
6. tehnilise taibuga
7. analüütilise mõtlemisega ja täpne
8. korrektne
9. kiire ja efektiivne
10. paindlik
11. aktiivne
12. järjekindel
13. soovib uusi teadmisi omandada
14. hea kirjaliku ja suulise eneseväljendusoskusega
15. koostöö- ja algatusvõimeline
16. teenindusvalmidus ja lahendustele orienteeritus

JÄRVAMAA KUTSEHARIDUSKESKUS: MÜÜGIKORRALDUS

17. hea läbirääkija

18. ...

Müügiga Ettepoole

Milliseid müügiassistendi kvaliteete lisaksid omapoolselt juurde?

Milliseid kompetentse läheb tööle vaja?

Kompetents on teadmiste, oskuste, isikuomaduste ja käitumismudelite kogum, mis on vajalik töövõtja isikliku ja seeläbi tööandja organisatsiooni edu saavutamiseks.

Müügijuhi assistendi kompetentsid:

- Kokkulepitud kohtumiste koordineerimine
- Juhi toetamine
- Bürootehnoloogia käitlemine
- Nõupidamiste ettevalmistamine ja kooskõlastamine
- Kommunikatsioon igas suunas
- Bürooelu organiseerimine
- Probleemide lahendamine
- Professionaalne käitumine ja isiksuspilt
- Professionaalne areng
- Ülesande ja projekti juhtimine
- Ajajuhtimine
- ...

Müügiga Ettepoole

Kas müügis on tegemist kaasasündinud loomuomadustega või saab midagi ka arendada?

Millest tuleks alustada?

Ikka isiklikust õnnest ja teisest karjäärist?

Kui valid esmalt iseenda, siis oled omainimene müügirahva hulgas.

Õnnetuna ei soovi Sind näha soliidne ja paljutöötav firma, sest oled nende eesliini esindaja.

Müügiga Ettepoole

Millist õnne valemite pead õigeks?

JÄRVAMAA KUTSEHARIDUSKESKUS: MÜÜGIKORRALDUS

Kas loota ainult heale õnnele?

Hea õnne vastandiks on täielik läbikukkumine nii isiklikus kui ka töises elus.

Seega tuleb rääkida kohe ohtudest, millega puutud kokku uues ametis. Uuringud väidavad, et 40% uuele juhtivale ametikohale tööle asunutest „põleb läbi” esimesel kolmel töökuul.

Tuleb teada, mida ei tohi teha ja koostada täbaratest olukordadest väljatuleku programm.

Müügiga Ettepoole

Millised on Sinu arvates kõige olulisemad ohud või ebaõnnestumise võimalused siis, kui alustad tööd müügiassistendina?

Kas sooviksid sellist soovituskirja tulevasele tööandjale?

- ❖ Müügijuhi assistent on väga tugev praktilises müügipsühholoogias, sest mitte ükski uuring ei näita meile tegelikku pilti tarbijate vajadustest ja soovidest.
- ❖ Müügijuhi assistent on geniaalne ideede genereerija, kes suudab loominguulise lähenemisega murda reegleid ja üllatada meid kõiki.
- ❖ Müügijuhi assistendiks õppides jäi ta kohe silma süstemaatilise infokogujana ja infotöötlejana, tänu millele on teistest alati sammu võrra ees.
- ❖ Müügijuhi assistendi põhihobiks on toodete või teenuste elutsükli vältel tekkivate probleemide lahendamine.
- ❖ Müügijuhi assistent on teretulnud igasse töögruppi või meeskonda.
- ❖ Müügijuhi assistent lausa jumaldab Teie firma tooteid ja teenuseid, ning suudab neid ka ise müüa.
- ❖ Müügijuhi assistendi arvates on ainus, mis teda harib ja arendab müük ise.
- ❖ Müügijuhi assistendi parim saavutus on see, et kõik on temaga rahul.

Müügiga Ettepoole

Millist soovituskirja tööandjale vajad Sina?

JÄRVAMAA KUTSEHARIDUSKESKUS: MÜÜGIKORRALDUS

Kas tead, milliste kriteeriumite alusel võidakse hinnata tandemi müügijuht & müügijuhi assistent koostöö tulemuslikkust?

- Käibe kasv
- Kasumi kasv
- Kasumi suurus
- Kaubamärgi tuntus
- Käibe suurus
- Turuosade suurus
- Turuosade kasv
- ...
- Muul alusel

Müügiga Eespoole

Kuidas mõõdad Sina tehtud tööd?

JÄRVAMAA KUTSEHARIDUSKESKUS: MÜÜGIKORRALDUS

KVALITEEDIPROOV: KUIDAS SAADA PROFESSIONAALIKS?

Millal peab klient Sind müügivaldkonna professionaaliks?

Kui Sina

- ☺ oled usaldust väärt
- ☺ rajad ärisuhteid meeldivalt ja asjalikult
- ☺ suudad kliendi probleeme igakülgsest lahendada
- ☺ tead seda, mis on vajalik ja väärtuslik
- ☺ hindad kõrgelt kliendi lojaalsust
- ☺ pakud oma toodet ja/või teenust uudset ja põnevalt
- ☺ omad tugevat positsiooni konkurentide seas
- ☺ annad täiendava väärtuse kliendi äriks
- ☺ müüd tõsiselt võetavat ja äratuntavat brändi
- ☺ jagad meeeldi äriarenduslikke ideid
- ☺ selgitad hinna ja kulude tausta
- ☺ tõestad faktidega
- ☺ pakutava abil uuendad kliendi töökeskkonda
- ☺ oled tõeline äripartner
- ☺ maalid tulevikupildi koostöö jätkumisest
- ☺ müüd kliendivõrgustikule

Müügiga Ettepoole

Milles oled Sina olnud visa, töökas ja pühendunud?

JÄRVAMAA KUTSEHARIDUSKESKUS: MÜÜGIKORRALDUS

Milliseid lähenemisviise pead rakendama administratiivse iseloomuga probleemide lahendamisel?

Kasuta probleemide lahendamisel:

- Funktsionaalset võtet või müügiülesannete täitmist
- Süsteemset võtet või korrastatud aktiivset tegevust
- Käitumislikku võtet või müügirahva huvi müüa
- Organisatsioonilist võtet või tööde iseloomu arvestamist
- Administratiivset võtet või juhtimismeetmete kasutamist
- Otsustamist või info otsimist, kogumist, säilitamist, edastamist ja ühisele arusaamisele jõudmist tegemiste õigsuses
- Infotehnoloogia võimaluste ärakasutamist või müügitöö automatiseerimist rutiinse töö lihtsustamiseks

Müügiga Ettepoole

Milleks tuleb omada erinevaid vaateid mingile asjale?

JÄRVAMAA KUTSEHARIDUSKESKUS: MÜÜGIKORRALDUS

Millistes „ilmakaartes” tuleb ettevõttes liikuda, et jõuda kiiresti ja kindlalt suurepärase tulemusteni?

PÕHI ETTEVÕTTE JUHTKOND Juhtimisteooria Projektijuhtimine Personali arendamine ja hindamine Personalijuhtimine Äristrateegia Kvaliteedijuhtimine		
LÄÄS ÄRIVÕIMALUSED Kommunikatsioon Inglise keel Vene keel Strateegiline marketing Strateegia täideviimine ettevõttes Tehnikakaupade ja tehnoloogiate müük Kaupade saabumisallikad ja sisseost Müügi juhtimine tehnoloogiapõhises ettevõttes Esteetika ja eetika	Palk +	IDA ETTEVÕTTE MAJANDAMINE Töökeskkonnaohutus Majandus Ettevõtlus Ettevõtteökonomika Arvuti kasutamine Kaubaõpetus Majandusarvestus ja aruandlus Müügiüksuse audit Jaotuskanalid
	Lisatasud +	
	Soodustused	
	MÜÜGIJUHI ASSISTENT	
LÕUNA KLIENDID Müügiüksuse taktikaline juhtimine Kaubastamiskunst Müügisündmuste korraldamine Organisatsiooni teooria ja disain Klienditeenindus Klienditeeninduse korraldus Müügitöö korraldus		

Müügiiga Ettevõtte

Millise õppekava valid Sina, et kiiresti ja kindlalt jõuda suurepärase tulemusteni?

PÕHI		
LÄÄS		IDA
LÕUNA		

Müügiiga Ettevõtte

JÄRVAMAA KUTSEHARIDUSKESKUS: MÜÜGIKORRALDUS

Kuidas hinnata professionaali?

Professionaaliks nimetame niisugust ametimeest või ametinaist, kes

- a) Asub strateegilises üksuses
- b) Täidab väga hästi oma tööülesandeid
- c) Saavutustest rääkides võib näida väliselt riiakana, üleoleva või hoolitsev - sõbralikuna
- d) Tegutseb efektiivselt ja aitab kaasa kogu organisatsiooni efektiivsuse tõusule
- e) Valdab erinevaid teooriaid, meetodeid ja instrumente
- f) Suudab müügivallas genereerida selliseid ideid / mudeleid, mis võimaldavad reaalsust soovitud suunas kujundada
- g) See, mida ta välja pakub on alati kütkestav ja innustav
- h) Tema ideed on igapäevaelus rakendatavad ja töötavad väga hästi
- i) Saab ise aru sellest, mida ta teeb
- j) Annab oma personaalsetest tõekspidamistest ja suhtumistest omanikule või tippjuhile teada
- k) Vastab ideaalselt otsitava inimese profiilile
- l) Assistent - proff valib tõekspidamiste ja maailmavaate kokkusobimise alusel endale juhi ise
- m) Müügiialane oskusteave on ulatuslik ja sügav
- n) Oskab teistele seletada seda, mida ta teeb, missuguste võtete abil ja mis tuleb välja
- o) Tema motiivid, isiksuse jooned, käitumuslikud omadused, sotsiaalne küpsus, infotöötuse võimekus ja muud iseloomulikud kriitilised tunnused tingivad üle keskmise tööalase edukuse
- p) Tugeva saavutusmotiiviga inimene, kes omandab vajadusel kiiresti uued oskused ja vilumused
- q) Omab keskpärasest eristavat tunnuste komplekti: mõjukus, kontseptuaalse ja analüütilise mõtlemisega, mõistab teisi inimesi, on enesekindel, ...
- r) Kõikvõimalikes tingimustes suudab ennast arendada

Müügiga Ettepoole

Milline on Sinu ettekujutus professionaalist?

JÄRVAMAA KUTSEHARIDUSKESKUS: MÜÜGIKORRALDUS

Kas müügialast tippkvalifikatsiooni saab omandada ainult kõrgkoolis?

Vastuargumendid:

- Alates 1930 aastatest kuni 1970 aastateni marketingi õpetlased pidasid müügijuhtimise uurimist teisejärguliseks
- Uurides rakenduskõrgkoolide õpilaste arusaamisi ja hoiakuid müügiametite suhtes aastatel 1962 – 1980 leiti:
 - A. isiklik müük on frustreeriv, ebaäärne, mitteavameelne, petmine, tüssamine, madala staatuse / madala prestiižiga, palju tuleb reisida, müügi rahvas on raha peale maias, sunnitakse ostma mittevajalikke kaupu, vähe tehakse ühiskonna heaks, tööhõive garantii vähene, ei ole karjäär / vähese professionaalsusega, vähe huvitav / väljakutse puudub, ei vaja loomingulisust, oluline tähtsus on isiksuslikel omadustel, vähetasuv, häirib pereelu / vähe vaba aega
 - B. eelistati müügiga mitteseotud ametikohti
 - C. isiklik kontakt müügiinimestega piirdus ükselt uksele müüjate või jaekaupluse personaliga

Miks peaks firma usaldama inimest, kellel puudub huvi ja tahtmine müüa?

- Mark H. McCormack raamatus „What they don't teach YOU at Harvard Business School” käsitleb inimeste tundmist, müüki ja läbirääkimisi, äri käigus hoidmist (ISBN: 0002173352)

Miks ostetakse kindla inimese käest?

- Gordon J. Bolt raamatus „Practical sales management” kirjutab, et müügijuhtimine koosneb 10% innustusest / inspiratsioonist / vaimust, 40% organiseerimisest ja 50% raskest tööst ja mille ebapiisav efektiivsus ohustab organisatsiooni ellujäämist tervikuna (ISBN: 5282008335)

Miks juhtimine ja müügitulemused on omavahel tihedalt seotud?

- John Shaw raamatus „Strategies into the 1990s” kirjutab, et tuleb muuta hoiakuid müügi suhtes, sest see on ettevõtte kasvu põhialus; marketingi üheks probleemiks on see, et müüki kajastav kirjandus on küündimatu (ISBN: 8174460322)

Miks otsitakse müügitõde praktikute ütlustes ja nende poolt kirjutatud raamatutes?

- Ajavahemikus 9.- 18.11 1998 viidi müügi juhi kutseoskuste kohta läbi arvamuse küsitlus Eesti erinevates piirkondades moodustatud üheteistkümnes töörühmas, millede koosseisu kuulusid kolmekümne viie riikliku ja erasektori ettevõtte esindajad

JÄRVAMAA KUTSEHARIDUSKESKUS: MÜÜGIKORRALDUS

Kes ja millised koolid on koostanud müügiga seotud kutseprofile?

- Sotsioloogilises uurimuses „Tartu Ettevõtlus 2000” on viidatud suurele müüjate ja muude müügitööspsialistide vajadusele, ning rahulolematusele turundusspsialistide suhtes (ISBN: 9985609832)

Keda tegelikult vajatakse ja mida pakutakse vastu?

- Ingram N Thomas (2006): Müügijuhid ise peavad hakkama liidriteks, sest nemad peavad koos oma müügimeeskondadega ära korraldama suhted klientidega

Kes sõnastab eesmärgid, millised vastaksid nii juhtide kui tegijate huvidele?

- Ülimenukate müügistaaride arvamus asjast:
* müügimaailm sarnaneb rohkem džässile või momendi kunstile

Kellele müüa? Mida müüa? Millal on müügiks õige aeg?

- * hea müügiinimene on improvisatsiooni meister

Kuidas jõuda õige lahenduseni?

- * müük ja marketing on käesoleval ajal eraldatud ja ebaotstarbekad

Miks mõõdame äri vajalikkust rahas?

- * koolitused või treeningud on endisel tasemel ja harva parendavad igapäevast müügitööd

Mida uut võtta kasutusele?

- *kombineerida tuleb uusi ideid organisatsioonilise mõtlemise, strateegilise juhtimise, ärielu ja kvaliteedijuhtimisega

Millised meetodid ja vahendid kuuluvad professionaali varustusse?

Müügiga Ettevõtte

Milline on Sinu seos müügierialadega?

- A.
- B.
- C.
- D.
- E.

JÄRVAMAA KUTSEHARIDUSKESKUS: MÜÜGIKORRALDUS

Milline on praktiline ja arendav müügialane väljaõpe?

1. põhineb järgmistel raamveendumustel:
 - mõtle suurelt, kuid alusta väikeste sammudega
 - tööta meeskonnas
 - kasuta parimat teadmist
 - andmete alusel raja süsteem
2. ühendab tervikuks müügitarkuse maailmad:
 - professionaalse kutseõppe
 - müügijuhi assistendi isiklikud kogemused
 - töökohal praktika
3. kasutab ühe lähenemisviisina Paul Hersey ja Kenneth H. Blanchardi situatsioonilist liidrimudelit:
 - mudeli aluseks on tegevjuhtide taju ja vaatluste andmed
 - liider sõltuvalt olukorrast valib käitumisliini, mis lähtub tööülesandest ja tööalastest suhetest
 - antud mudel võimaldab müügijuhi assistendiks pürgija õpivalmidust seostada kõige sobivama vastastikuse mõjutamise (interaktsiooni) stiiliga
 - õpivalmidus on müüginoviitsi võime, tahte ja senise kogemuse suhe ja suhtumine õppimisse
 - kasutada tuleb kriitilist mõtlemist ja eneserefleksiooni
 - valmisolek õppida on kombinatsioon kogemusest, tahtest ja eneseanalüüsist
4. müügialasele praktikale ja arendusele antakse isiklik tähendus:
 - diagnoositakse müügiintellekti elemendid ja õpivajadus
 - sõnastatakse müügispetsialisti karjääritegemise eesmärgid
 - valitakse ja rakendatakse müügiõskuste omandamiseks sobilikke õpistrateegiaid
 - hinnatakse eneseteostust ja arengut
5. ühendab kriitilise, analüütilise ja arutleva mõtlemise õppekavaga
 - valmisolek analüüsida ja hinnata erinevaid müügi- ja ostuolukordi
 - võime käsitleda igat uut ideed erinevatest aspektidest ja jõuda välja läbimõeldud ja tõestatud seisukohtadele
 - teha mõttekaid müügialaseid otsuseid
 - probleemide lahendamisel töödelda, organiseerida ja peegeldada teadmisi ja infot erineval viisil

JÄRVAMAA KUTSEHARIDUSKESKUS: MÜÜGIKORRALDUS

- esitada põhjendatud ja õigustatud argumente
 - ära kasutada müügitgevuse tausta ja võimaluste mitmekesisust
 - esitada reflektiivseid küsimusi
 - viia läbi turu-uuringuid
6. hõlbustab asjakohast õppimist
- müügiialast ainesisu rakendatakse kohe spetsiifiliste ülesannete täitmiseks
 - müügiialane praksis lähtub müügiinstrumentidest (vormid, meetodid, tehnikad, töölehed, küsimustikud, ...)
 - läbi tegemine hõlbustab õpitava tõelist mõistmist ja müügi-meisterlikkuse kasvu
7. ühendab mitmed seisukohad ja õppemoodulid
- midagi ei võeta iseenesest mõistetavana
 - tekkib vastastikune usaldus ja teineteise mõistmine
 - paraneb asjakohane suhtlemine
 - ollakse uuenduslik ja muutustele vastuvõtlik
8. oletusi määratletakse ja kontrollitakse reflektiivse õppimise abil
- Mida ma õppisin?
 - Kuidas ma seda õppisin?
 - Kuidas sain teada, et just seda õppisin?
 - Miks on omandatu minu jaoks nii tähtis?

Müügiiga Ettepoole

Mille alusel tuleb hinnata aktiivse enesearenduse ja koolituse võimalusi?

JÄRVAMAA KUTSEHARIDUSKESKUS: MÜÜGIKORRALDUS

VISION: KUIDAS MINNA *UNUSTAMATUET ÜLEPOOLE?*

Millised edutrepi astmed viivad tippu?

Edutrepi aste1: **märkamine & arusaamine**

- Omandad võime sündmusi, asjaolusid, inimesi täpselt tajuda ja neid mõista

Edutrepi aste2: **initsiatiiv**

- Paned asjad liikuma, suudad sõltumatult tegutseda või originaalsust üles näidata, oled valmis algatuse juhtimist enda peale võtma ja veenad teisi müügiüritusega liituma

Edutrepi aste3: **inspireerimine**

- Oled kirglik, veenev, enesekindel, suurepärane suhtleja, saavutad silmapaistvaid tulemusi ja tuled tööle rõõmuga

Edutrepi aste4: **teiste kaasamine**

- Värbad, volitad, pakud osalust ja annad tagasisidet inimestele

Edutrepi aste5: **improviseerimine**

- Leiad töö käigus lahendusi, oled loov igal ajahetkel ja käitud kooskõlas Sind ümbritseva olukorraga

Edutrepi aste6: **individuaalsus**

- Jääd iseendaks, kasutad isiklikku kogemust, oled stiilne, esindad isiklike väärtusi, oled aus ja lood esmaklassilisi ärisidemeid

Edutrepi aste7: **teistele eeskuju**

- Jagad oma nägemust, propageerid oma väärtusi ja näitad üles pühendumist tulemuste saavutamisele

Müügiga Eetepoole

Kas oled valmis koos meiega edutreppi mööda üles astuma?

JÄRVAMAA KUTSEHARIDUSKESKUS: MÜÜGIKORRALDUS

Mis aitab edukusele kaasa?

Edukal müügijuhi assistendil on:

- ❖ *Analüütiline mõtlemine*
Sina suudad eristada olulisi detaile ebaolulistest
- ❖ *Prognoosimisvõime*
Sina suudad ette näha muudatusi organisatsiooni sees ja ärikeskkonnas
- ❖ *Võime keskenduda mitmele eesmärgile korraga*
Sina suudad üheaegselt jälgida mitut vastandlikku eesmärki
- ❖ *Organisatsiooni tundmine*
Sina tunned organisatsiooni poliitikat, protseduure ja tähtsatel ametikohtadel olevaid inimesi
- ❖ *Võime määratleda prioriteete*
Sina tuletad organisatsiooni kui terviku tajust igas olukorras eesmärkide hierarhia ja määrad nende prioriteedi
- ❖ *Julge arukalt riskida*
Sina julged vajaduse korral riskida ja seda ka juhul, kui sind teised ei toeta, ning võid kaotada osa oma mainest töötajate silmis
- ❖ *Võistlustahe*
Sina tead, mis määrab võidu ja keskendud oma tegevustes selle
- ❖ *Treenitus*
Sina suudad ennast valitseda igas olukorras ja viid kavatsused teoks
- ❖ *Saladused*
Sina hoiad väärtuslikku vara peidus
- ❖ *Eneseaustus*
Sina oled iseendale toeks rasketel aegadel
- ❖ *Enesedistsipliin*
Sina allutad oma tegevuse iseenda poolt seatud kindlale korrale ja põhimõtetele

Müügiga Eetepole

Miks tuleb tulevase edu algeid otsida iseendas?

JÄRVAMAA KUTSEHARIDUSKESKUS: MÜÜGIKORRALDUS

KONKURENTSIEELIS: MILLES TULEB SAADA TEISTEST PAREMAKS?

Milliseid tööülesandeid tuleb täita?

- *Müügijuhi assisteerimine
- *Osakonnas igapäeva tegevuse juhtimine ja jooksvate küsimuste lahendamine
- *Müügiinfo selge ja arusaadav edastamine
- *Ettevõtte esindamine üritustel ja töörühmades
- *Osalemine ettevõtte müügipoliitika / turunduspoliitika määratlemisel ja elluviimisel
- *Osalemine müügistrateegia ja turundusstrateegia väljatöötamisel
- *Osalemine erinevate programmidega seotud koosolekutel
- *Tehnoloogiat ja innovatsiooni puudutava info hankimine, analüüsimine ja sünteesimine
- *Tehnilise informatsiooni tagamine klientidele masinate korrashoiuks
- *Tehniliste probleemide lahendamise koostöö organiseerimine
- *Uute äriliste väljakutsete leidmine
- *Osalemine mitmekülgses arendustegevuses
- *Osalemine ettevõtte toodete / teenuste arendamisel
- *Osaled hinnapoliitika väljatöötamisel, uuendamisel ja muutmisel
- *Müügiplaanide koostamine ja jälgimine
- *Müügieelarve koostamises kaasa löömine
- *Müügitulemuste analüüsimine
- *Turu-uuringute läbiviimine
- *Müügiprotsessis loova lähenemisviisi rakendamine
- *Turusituatsiooni analüüs
- *Turukonkurentsi jälgimine ja arvesse võtmine
- *Jaotusvõrgu optimeerimisettepanekute tegemine
- *Uutest ärivõimalustest kinni haaramine
- *Uute müügivõimalusi tuvastamine kooskõlas ettevõtte pikaajaliste plaanidega
- *Ettevõtte kasvu toetamine läbi aktiivse ja motiveeriva müügi
- *Turunduskommunikatsiooni edasiarendamine
- *Tähtaegade kokkuleppimine

JÄRVAMAA KUTSEHARIDUSKESKUS: MÜÜGIKORRALDUS

- *Kvaliteedijuhtimine
- *Sujuva bürootöö tagamine
- *Büroos vajalike tehniliste funktsioonide täitmine
- *Kontoritarvikute hankimine
- *Kontori korrashoiu tagamine
- *Müügisekretäritöö
- *Tõlketööd
- *Telefonikõnede ning e-postile vastamine ja suunamine
- *Müüginõupidamiste ettevalmistamine
- *Müügikoosolekute protokollimine
- *Presentatsioonide ettevalmistamine
- *Kohtumiste ettevalmistamine
- *Külaliste vastuvõtmise organiseerimine
- *Osalemine firma külaliste vastuvõtmisel
- *Ärireiside korraldamine
- *Ametilähetused
- *Muu asjaajamine
- *Uute klientide leidmine
- *Kliendi vajaduste väljaselgitamine
- *Kliendi vajadustest lähtuvalt edasise tegevuse kavandamine
- *Strateegilise tähtsusega klientidega suhete arendamine
- *Koostöösuhete hoidmine ja arendamine võtmeklientidega
- *Suhtlus klientidega
- *Rahvusvahelised kliendikontaktid
- *Positiivsete kontaktide loomine olemasolevast kliendiandmebaasist
- *Suhted ametiasutustega
- *Erinevate rahvusvaheliste organisatsioonidega seotud infovahetuse korraldamine
- *Kliendiürituste korraldamine
- *Klienditeeninduse parandamine
- *Müügi- ja turundusalane analüüs
- *Müügi- ja turundusalane aruandlus
- *Tarbija ja turuga seotud andmete kogumine
- *Tarbija ja turuga seotud andmete analüüs
- *Müügi- ja turundusprojektide elluviimine
- *Projektide planeerimine, kulutuste jälgimine / kokkuvõtete tegemine
- *Koostöö tegemine turundusteenuste pakkujatega
- *Pakkumiste ja hinnapäringute haldamine

JÄRVAMAA KUTSEHARIDUSKESKUS: MÜÜGIKORRALDUS

- *Müügimeeskonna töö eesmärgipärane organiseerimine
- *Müügiesindajatele eesmärkide püstitamine, selgitamine ja täitmise jälgimine
- *Infoliikumise koordineerimine müügimeeskonnas
- *Müügimeeskonna toetamine klientide tellimuste täitmisel ning kliendisuhete loomisel – hoidmisel
- *Müügimeeskonna assisteerimine müügirotsessis
- *Müügimeeskonna arendamine
- *Müügitellimuste koostamine ja analüüs
- *Tellimuste sisestamine ning müügiarvete koostamine
- *Müügipakkumiste ja lepingute koostamine
- *Lepingute haldamine
- *Lepingute registrite korrashoidmine
- *Müügitulemuste kokkuvõtete tegemine
- *Kauba väljasaatmise koordineerimine ja transpordi tellimine
- *Tulemuslikult korraldada ja juhtida müügitööd võtmeklientidele
- *Pidada edukalt läbirääkimisi võtmeklientidega
- *Regulaarne võtmeklientidega suhtlemine ja neile pakkumiste koostamine
- *Toodete hinnakujundus vastavalt juhistele
- *Klientide koolitus uute toodete, argumentide ja võimaluste osas
- *Turundustegevuste korraldamine
- *Turundusürituste ja müügiürituste organiseerimine ja juhtimine
- *Dokumentide ja informatsiooni korrashoid
- *Dokumentide sisestamine kasutatavasse tarkvarasse
- *Tellimuste ja tootmise tagasiside sisestamine andmebaasidesse

Müügiga Ettepoole

Mida kõike tehakse müügiedu nimel?

JÄRVAMAA KUTSEHARIDUSKESKUS: MÜÜGIKORRALDUS

Kuidas arendada müügi alast üldkompetentsust?

Käitu teisi ja ennast arendavalt:

- Jaga informatsiooni
 - Teata kaastöötajatele kui hästi või halvasti nad töötavad
 - Hinda selgelt ja arusaadavalt töö tulemuslikkust
 - Teata igapähele, mida ootad temalt
 - Edasta piisavat ja vajalikku informatsiooni
 - Tee ettepanekuid müügitöö parandamiseks
- Luba igapähel parema äranägemise alusel töövahendeid valida
 - Vali vahendeid nende kasutajatega konsulteerides
 - Võimalda inseneridel müügi rahvaga koostöö tegemist
- Loo stiimulid tootlikkuse tõstmiseks
 - Jälgi, et tasu lähtuks õigesti hinnatud tulemustest
 - Leia põhjus heade töötajate kiitmiseks
 - Luba individualiseerida tööstiimuleid
- Võimalda igapähel oma vilumusi arendada
 - Hoolitse töötajate müügi alase väljaõppe eest
 - Vali õpetama meistrid, kes on töökohal väljaõppe eksperdid
 - Tee õppimine võimalikult lihtsaks
 - Õpeta valdavalt seda, mida läheb tööle vaja
- Pane tähele igapähe võimeid
 - Ära sunni intensiivsemalt tööd tegema olukorras, kus inimesed ei ole vormis
 - Anna selliseid ülesandeid, milleks on ettevalmistus olemas
 - Aita kaastöötajaid
- Ole tähelepanelik kaastöötajate motiivide suhtes
 - Tee nii, et igapähe tööle on mõte ja tulevik
 - Loo sellised töötingimused, et inimestele meeldiks tööd teha
 - Anna konkreetseid juhiseid ja võimalused müügitulemuste parandamiseks

Müügiiga Ettepoole

Milline valik kindlustaks Sinu müügi alase kompetentsuse?

JÄRVAMAA KUTSEHARIDUSKESKUS: MÜÜGIKORRALDUS

**Millal on oskuste ja vilumuste pakkujal suurim väärtus
tööturul?**

Silmapaistev ja vajalik oled **SINA** siis kui

1. oled näidanud oma müügiarukust ja organiseerimisvõimet
2. suudad ise tõestada ja hinnata oma väärtust
3. tead praktiliseks tegevuseks vajalikku oskusteavet ja valdad parimat praktikat müügiikorralduses
4. isiklikult omad konkurentsieelist andvaid töövahendeid / müügiinstrumente, millede omamiseks peavad teised kulutama palju aega või välja käima väga suure raha nende ostmiseks
5. oled pühendunud, süsteemne, visa ja jätkusuutlik pikas perspektiivis
6. suudad mõelda nii nagu teised või loominguliselt isemoodi
7. austad tööd ja selle tegijaid

Müügiga Ettepoole

Kas võidujooksus väga heale töökohale oled teistest väledam?