

трудоустройство

первые дни  
курс выживания

через профессионализм  
к карьерному росту

Евгений  
Балакин

# Учебник торгового представителя

12+

Евгений Балакин

**Учебник торгового представителя**

«ЛитРес: Самиздат»

2013

**Балакин Е.**

Учебник торгового представителя / Е. Балакин — «ЛитРес: Самиздат», 2013

ISBN 978-5-532-08973-0

Единственный в СНГ Учебник торгпреда. Написан самым простым языком, чтобы любой мог начать работать профессионально там, где подавляющее большинство работает по интуиции. Хочешь стать лучшим? Учись! И да пребудут с тобой большой объём продаж, максимальная клиентская база, нулевая дебиторка, высокая зарплата и карьерный рост!

ISBN 978-5-532-08973-0

© Балакин Е., 2013  
© ЛитРес: Самиздат, 2013

## Содержание

О чём эта книга.	5
До трудоустройства	6
В чём состоит работа торгового представителя	6
От чего зависит зарплата	7
Трудности в работе	9
«В торговле обманывают»	10
Стабильность работы и зарплаты	13
Оно вам надо?	14
Контрольные вопросы	15
Трудоустройство	16
Что влияет на шансы устроиться на работу торгпредом без опыта?	17
Конец ознакомительного фрагмента.	19

## О чём эта книга.

99.9% торгпредов выбрало эту профессию, не представляя себе всех её трудностей и нюансов, ориентируясь на рынке труда в основном на уровень зарплаты, и кажущееся отсутствие физического труда. У всех есть другие специальности, образование, опыт работы. Министерство образования России не знает о такой профессии – её нет в перечне профессий профессионального образования.

Я сам работал электриком 15 лет, и когда устроился торгпредом в 2002, никто меня не учил. Первые месяцы работал, как получится. Уже потом были тренинги, опыт товарищей, книги по психологии и продажам, свои наработки, но в первые дни – ничего. Наощупь в тумане.

Несмотря на то, что это учебник, и потому, что у вас нет торгового образования – эта книга написана простым языком, с массой примеров из жизни, и даже теория продаж расписана без использования заумных терминов, нагоняющих страх и тоску.

Краткий список сокращений и используемых терминов поместился на двух страницах в самом конце книги.

Это не художественное произведение, нет смысла читать всё подряд. В оглавлении очень подробно раскрыта структура – читайте то, что вам нужно в данный момент.

Профессия или призвание? В этой деятельности есть место и технологиям, и тонкому искусству общения. Технологии позволяют опытным торговым представителям успешно преодолевать сопротивление закупщиков. Но в то же время в этой работе есть и такая важная составляющая, как человеческие отношения, эмоции, чувства.

По своему опыту скажу, что умение общаться – не обязательно природный дар. Я до 32 лет сидел у компьютера и не представлял, что могу свободно познакомиться с человеком на улице или уболтать ГАИшника не штрафовать меня за 98 км/ч в городе.

Уверен, что торгпредом может устроиться работать любой человек – при достаточном дефиците кадров и неопытности нанимающего. Также уверен, что почти любого человека можно обучить в процессе работы как минимум до среднего уровня. Всё остальное зависит от вас самих.

Хочешь большую зарплату? – Учись продавать. Не «предлагать товар», как говорят на собеседованиях 80% кандидатов, а именно «продавать». Опытные торгпреды поняли разницу.

Хочешь сделать карьеру в торговле? – Изучай психологию, менеджмент, маркетинг, экологию.

Книга рекомендована для работающих торговых представителей, и тех, кто подумывает устроиться на эту перспективную, сложную, выматывающую, интересную работу.

Очень часто работающие торгпреды говорят, что давно всё это знают – а глубже копнёшь, и раньше не знали, и сейчас не слушали. Я пишу и провожу тренинги для многих – а радуюсь единицам, которые хотят чего-то добиться в жизни, которые готовы учиться, и могут победить свою лень. Человек ленив от природы, и только тот, что может пересилить себя, не спивается и растёт. Спиться можно и без алкоголя – наркотиков много: компьютерные игры, азартные, клубы, секс... Человек должен менять мир к лучшему. Сильный и мудрый человек сам избирает этот путь. Трудный путь. И всегда на пути вверх стоит чёрная магия дивана и телевизора. Путь вниз. Махнуть рукой на новое проще, чем учиться, меняться и менять мир к лучшему.

Эта книга – первый и единственный учебник торгового представителя.

## До трудоустройства

### В чём состоит работа торгового представителя

Коротко: продавать товар компании и добиваться возврата денег от клиентов, постоянно увеличивая продажи.

Что бы ни говорили ваши знакомые торгпреды, экспедиторы или грузчики, что «денег платят дофига, а делать ничего не надо – до обеда по точкам прайсы развёз и отдыхай», это не так. Торгпреда держат, пока он увеличивает продажи. А для этого надо работать. Разносчики прайсов никому не нужны. Это могут студенты на подработке делать, за гораздо меньшие деньги.

Опишу один день торгпреда:

утром подготовка (внешний вид, заправленное исправное авто, наличие канцелярии и документов)

в офисе выяснить остатки, изменения в ценах, наличие акций, проверить дебиторку, уточнить цели на день, скорректировать планы

перед точкой – посмотреть записанные цели на визит, имена и личные данные ключевых лиц, имеющиеся проблемы с т/т (дебиторка, выкладка, ассортимент свой и конкурентов, ценовая политика)

в точке грамотный осмотр, анализ текущей ситуации и корректировка плана переговоров во время разговора с ключевым лицом – понять его истинные желания (это называется «выяснение потребностей») и представить своё предложение, как удовлетворяющее именно эти потребности

чёткое завершение сделки – подписание договора, составление заявки, договорённость о сроках оплаты

повторить всё это в других точках (15-25 в день)

вечером в офисе всё сделанное днём довести до реализации (новые договора на подпись отдать, заявки оформить, ДС сдать, дебиторку проверить, новости по ценам и ассортименту выяснить ...)

с вечера составить чёткий план на следующий день, маршрут и цели и дальше по кругу...

В маршруты обязательно включать точки, с которыми надо начать работать.

Что нужно знать-уметь в работе торгпреда: Общение с людьми. Экономика торгового предприятия (ларёк, магазин, опт, супермаркет). Переговоры. Документооборот. Финансовая дисциплина. Безопасность.

Самое главное – быть открытым ко всему новому, хотеть учиться, иметь цели в жизни (материальные и профессиональные).

Нельзя идти на эту работу только потому, что «знакомый грузчик рассказывал – торгпред нифига не делает (это с точки зрения грузчика), а получает очень много! (это тоже с точки зрения грузчика)».

Торгпред – тяжёлый труд, который можно охарактеризовать русской поговоркой «волка ноги кормят», но только если ещё и голова работает.

Работа торгпреда – обеспечивать рост вывоза товара со склада и возврат денег в компанию

## От чего зависит зарплата

Сознательно не привожу физических размеров зарплат, т.к. колебания очень большие (5-80 т.р.), и зависят не только от товара, компании, должности и опыта, но и от региона. Например, крупная продуктовая компания в Красноярске платит в рознице 30-40 т.р., она же открывает филиал в райцентре и платит торгпредам 20-25 т.р. за ту же работу (для них и это хорошо – в райцентре средние зарплаты рабочих в 2 раза меньше краевых). А есть области, где рабочие вообще за 5-15 т.р. работают, поэтому и торгпредам больше 20 т.р. платить незачем.

Кстати, часто зарплата хорошего рабочего не меньше зарплаты торгпреда, так что «все работы хороши, выбирай на вкус».

В вакансиях часто пишут «от 20 до 50», «до 45» и т. п. Не мечтайте о верхней планке. За максимум надо пахать. Умеючи, зная территорию и КЛ. Начинаящему могут заплатить выше минимума, если увидят его перспективность.

Планки размера зарплаты торгового представителя зависят от нескольких факторов. Разберём их по отдельности. Сразу оговорюсь – в каждом частном случае может не действовать тот или иной фактор. Это связано с тем, что систему зарплат на любом предприятии формируют живые люди со своими тараканами в голове. И очень часто этим занимаются не менеджеры с профильным образованием, а владельцы – в России это в массе люди, которые после перестройки подались в бизнес из других, малооплачиваемых профессий, все эти годы пахали в полный рост, им некогда было изучать экономику, а уж психологию и управление персоналом тем более. Те из них, кто до сих пор на плаву, часто действуют на прошлом опыте и интуиции. Да и менеджеры уровня РОП далеко не всегда хорошо разбираются в мотивации – сами только из торгпредов.

Итак, что влияет на уровень зарплаты.

**Размер организации**

Крупные, устоявшиеся организации имеют менеджеров по персоналу, а те, в свою очередь, стараются уменьшить текучку. Поэтому мотивационные программы часто, кроме вполне нормальной зарплаты, включают в себя и другие вкусности – компенсацию расходов, бесплатные тренинги, годовые бонусы, корпоративы и т.п. Редко крупные компании платят значительно меньше или больше сложившегося в регионе среднего уровня.

Небольшие компании могут платить много за счёт меньших расходов и более гибкого управления, либо мало – берут людей без опыта, всё вывозит на себе начинающий РОП с сильной мотивацией на карьере, владелец может намеренно поддерживать текучку с большой экономией на зарплатах.

**Канал сбыта**

Розница, опт, сети. Именно в таком порядке возрастает средняя зарплата торгпреда. С точки зрения первых двух категорий – это несправедливо. Розница «знает», что они пахнут в полях больше всех, опт «знает», что даёт наибольший объём продаж. И все правы. С точки зрения экономики наибольший эффект дают сети, опт даёт малый доход из-за оптовых скидок, а в рознице логистические расходы велики, товара уходит мало, с непредсказуемым возвратом, но по хорошей цене. Назначение торгпреда в тот или иной канал часто зависит от имеющегося опыта, связей в опте и сетях, и почти всегда от уровня торгпреда.

**Товар**

Товар, ограниченный законодательно, без рекламы, оценивается дороже – большие зарплаты у табачников, алкогольных компаний.

Продуктовый рынок, как правило, оплачивается лучше, чем nonfood – конкуренция и оборачиваемость выше. Но бывают и исключения – сильные производители, особенно на этапе вхождения в рынок, платят больше конкурентов, занявших местный рынок раньше.

Внутри компании больше платят за товар, дающий большой доход, за очень ходовой товар, если по нему на местном рынке конкурируют несколько дистрибьюторов, и назначают своим торгпредам дополнительные бонусы за более активное продвижение этой ТМ. Бонусы часто бывают денежными, иногда в виде дорогих призов за первые места по различным показателям.

#### Опыт и усилия

Наибольшее влияние на зарплату оказывает ваш потенциал. Руководство компании всегда найдёт возможность простимулировать хорошего торгпреда и урезать зарплату тому, у кого нет достижений.

Многие торгпреды, развившие территорию, увеличившие объём продаж, получающие большую зп, думают, что можно почитать на лаврах. Это самое распространённое заблуждение. Подробно об этом в главе «Кризис в работе...»

Подробнее о системах начисления зарплат в разделе «Первый год работы»

Зарплата торгпреда растёт, пока растут показатели работы: объём, АКБ, дистрибьюция



## Трудности в работе

(уверенным в себе на 120% можно не читать)

Как руководитель с многолетним стажем (принимал на работу десятки, а собеседовал сотни работников) хочу предостеречь всех, кто «хочет попробовать». Не надо. Ищите другую работу. По специальности, по душе, но не по деньгам. Деньги платят за хорошую работу, а неуверенные люди не могут работать торговыми представителями. Хорошо работать.

Хороший руководитель не возьмёт того, кто сомневается в себе. Это просто потеря времени для компании, и для самого кандидата. Всё равно сбежит.

Основная трудность – общение с незнакомцами. Зайти в магазин, выяснить у продавцов, кто тут принимает решение о работе с новыми компаниями, подойти к этому человеку, познакомиться, расположить его сначала к себе, потом к компании, к товару... Для большинства из нас это непросто. Ещё сложнее пережить череду отказов (почему будут отказывать и как преодолевать – далее, в разделах для тех, кто начал работать).

Ещё одна трудность – актёрское мастерство. В данной работе это не умение кого-то изобразить, а умение ставить себя на место другого человека, вживаться в его шкуру, чтобы понять, чего же он хочет на самом деле. Хочет экономически, психологически, сиюминутно и в перспективе. Жизненный опыт может помочь, если жизнь была разнообразной, интересов много и разных, а если смену отпахал на заводе и пиво пить – такой «опыт» не поможет.

Интеллект. Без него никак. Торгпред обязан думать. Этого не пишут в описании вакансии, но думать нужно за каждую точку. Именно торгпред продумывает, как его товар может улучшить благосостояние его клиентов. Без этого ни долгосрочного, ни взаимовыгодного сотрудничества не получится. Одноразовые сделки – это плохо. Ещё интеллект важен во время переговоров – нужно быстро придумывать вопросы, ведущие к получению нужной информации, анализировать её, подгонять свою презентацию к ситуации, находить аргументы для преодоления возражений. Быстрое принятие правильных решений – основа успешной работы торгпреда. И так в сотне точек.

Не бояться общения, думать за других

## «В торговле обманывают»

Немного психологии и профессиональной этики. Большинство торговых представителей пришли на эту работу из совершенно других сфер. И у многих из вас годами формировалось такое отношение ко всем продавцам: любая торговля построена на обмане. Я и сам, отработав 15 лет электриком, да ещё с комсомольским воспитанием, устраивался работать торгпредом с такими мыслями. Поработав какое-то время и насмотревшись на то, с каким трудом рассчитываются за поставки мелкие клиенты, я понял, что торговый бизнес – это тяжёлый труд, что предприниматели занимаются им не ради лёгкой наживы, а работают в сфере снабжения населения. Именно работают. Особенно заметно это на оптовых рынках, где хозяева контейнеров перелопачивают тонны товара, чтобы заработать свои 4-10%.

Безусловно, есть в торговле люди, пытающиеся обмануть сознательно. Но как нет хороших и плохих наций, так и в любой профессии есть нечестные люди. Рабочий на заводе «несёт» домой деталь или инструмент, учитель собирает деньги с родителей на мифический ремонт, сантехник меняет кран, в разы завышая стоимость материалов, а «мастера» в большинстве автосервисов один в один скопированы из фильма «Маска».

Обманывают чужие

За годы работы торгпредом я сталкивался с умышленным обманом всего один раз, и обошлось мне это в две тысячи рублей. Я потерял накладную, а продавец на следующий день сделал вид, что я ничего не привозил. Пришлось внести в кассу из своей зарплаты. Избежать подобных ситуаций легко – нужно бережно относиться к документам.

Наибольшую опасность для торгпреда представляют мошенники, сознательно готовящие вам ловушку. Вот одна реальная история. Два «бизнесмена» из бывшей союзной республики вскружили голову девушке из деревни, сняли ей в городе квартиру, арендовали контейнер на рынке, оформили на неё ИП, дали денег на закупку товара – «подарили бизнес». Дальше она делала всё по их указаниям – закупала товар без отсрочки у нескольких крупных компаний. Мошенники весь этот товар быстро распахивали по другим точкам на рынках со скидкой и давали ей денег на следующие закупки. Скоро они сказали ей, что есть крупный клиент на севере – готов взять очень много товара, но с небольшой отсрочкой, поэтому надо у поставщиков под северный завоз попросить товар без предоплаты. Как оценивали эту ситуацию торгпреды? Открылась новая точка, оборот большой, у хозяйки денег полно – прекрасный клиент! Просит товара ещё больше, но с небольшой отсрочкой. Надо дать! И дали. Суммарно на 8 миллионов рублей. Мошенники быстро сдали товар со скидками своим оптовикам-землякам и исчезли. У бедной девушки взять было нечего – в деревне избушка-развалюшка с бабушкой, да пустой контейнер в аренде.

Я точно не знаю, наказали ли компании своих торгпредов, но, уверен, без этого не обошлось. Сам попадал в подобную ситуацию (клиентку ограбили и она разорилась), так мне зарплату задерживали несколько месяцев, пока я с неё все долги не получил. Могли ли торгпреды не попасть в эту ловушку? Теоретически да. Нужно было не только радоваться будущему невыполнению плана, но и активно интересоваться, а кому только что открывшаяся точка так много товара продаёт. Нужно было привлечь службу безопасности и обязательно «пробить» мифического северного клиента. Обычно все потенциальные покупатели с такими объёмами известны вашему начальству. Но разум затмила возможность лёгких денег, а в честной торговле таких не бывает.

Самой распространенной разновидностью обмана, от которого часто страдают торгпреды, являются завышенные заказы торговых точек. Если у Т/Т плохая финансовая ситуация, товаровед делает так: берёт у одного поставщика товара не на неделю, а на 1-2 месяца. Товар постепенно продаётся, этими деньгами Т/Т рассчитывается с другими поставщиками, а торг-

преда динамит отговорками «денег нет», «твой товар вон лежит – не продаётся» и т.п. Потом, когда товар подойдёт к концу, и точке нужно будет снова делать заказ у этого поставщика, она то же самое сделает с другим поставщиком, чтобы рассчитаться с первым для следующей отгрузки. Таким способом умирающая точка продлевает свою агонию, а торгпред теряет зарплату на штрафах за просроченную дебиторку. Бороться с такими неплательщиками можно и нужно, отгружая не более недельной потребности. Подробно об этой системе в главе «Система Балакина».

Обманывают свои

Невозможно перечислить и описать все ситуации, когда с торгпредом поступают нечестно в его собственной компании. Иногда работодатели ставят заведомо завышенные планы, чтобы не платить бонусы, и с этим тоже можно бороться. Например, приложив максимум усилий и все же выполнив план. Но при выставлении такого же плана на следующий месяц нужно с цифрами в руках показать руководителю, что на вашей территории больше нет резервов для второго подряд высокого плана, что все (именно все, по списку!) платежеспособные точки перегружены, а неплатежеспособные перетаривать нельзя, иначе будет просрочка оплаты.

«Обмануть» может бухгалтерия, неправильно начислив бонусы, компенсации бензина или связи. Чаще всего это просто ошибки в расчётах, или неверные данные от начальства. Разберитесь в системе начисления и следите, чтобы вам платили всё, что положено. Ну и будьте готовы вернуть в кассу излишне начисленное.

Обманываешь сам?

Вот мы и подошли к тому, с чего я начал эту главу – ваша собственная честность в торговле. Вы пришли из «более честных» профессий? Значит ли это, что став торгпредом, вы можете обманывать других? Я категорически против!

В самом начале моей работы торгпредом на оптовом рынке я столкнулся с ситуацией, когда надо было обмануть клиента... Работали рядом два оптовика. Один торговал в розницу с хорошей наценкой и небольшим объёмом продаж. Второй ориентировался на ларёчников и торговал только оптом и дешевле. Однажды первый спросил у меня, какая закупочная цена у соседа-конкурента. Я сказал ему, что не имею права цены озвучивать, и он обиделся. Тогда я пообещал выяснить этот вопрос у начальства. Начальник у меня был очень умный. Его слова я запомнил навсегда: «Нельзя говорить клиенту неправду. Можно говорить не всю правду». На следующий день я показал тому своему клиенту накладную соседа, в которой цена была той же самой, что и у него. Но я не сказал ему, что тому конкуренту мы доплачиваем ретро-бонус, за счёт которого он и держит такую низкую цену. Обман ли это? Формально – нет. Я не сказал неправды. Но случай этот помню и вину чувствую. Можно ли было не обманывать в той ситуации? Да, но...

Представим, что было бы дальше, если бы я раскрыл правду. Клиент начал бы тоже требовать ретро. Допустим, начальство разрешило, он снижает цену и начинает ценовую войну с конкурентом, перестает продавать бабушкам в розницу и теряет свою целевую группу клиентов. Через некоторое время они оба торговали бы на грани прибыльности. Наша компания теряет деньги на ретро. Объём продаж не вырос, поскольку размылся между этими двумя клиентами, да ещё потерял начальный розничный объём первого клиента. Всем стало хуже. А если бы ему не дали ретро – с ним отношения сильно бы ухудшились. Возможно, он из обиды ушёл бы к нашим конкурентам. Опять всем хуже. Итак, ложь во спасение?

Другая ситуация. С первого числа следующего месяца будут повышены цены на одну из торговых марок вашего прайса. Начальник вам заявил, что клиентам можете сказать, а можете и не говорить. Как вы поступите? Я бы сделал так: платежеспособным клиентам дал бы эту информацию и позволил отгрузиться с запасом, под обещание рассчитаться вовремя. А с неплатежеспособными всё-равно нельзя работать без поддержания искусственного дефицита

товара, поэтому незачем им знать о повышении. Но на прямой вопрос такого клиента «Будет ли повышение цены?» придётся ответить честно. А вот просьбу отгрузить по старой цене побольше товара придётся отклонить. Можно заранее своему начальнику объяснить ситуацию с неплательщиками и попросить назначить им недельный лимит отгрузок, а потом с чистой совестью ссылаться на запрет отгрузок сверх лимита. Ссылка на начальство обычно работает.

Ну и разумеется, учитывайте свои личные интересы. Система начисления зарплаты не может учесть всех ситуаций, и возможно, перевыполнение плана этого месяца будет для вас выгоднее, чем отсутствие штрафов по дебиторке в следующем. Или наоборот, выгоднее больше продать в следующем месяце по более высокой цене, чем перевыполнить план в этом.

Итак, подведём итоги.

Честность совершенно не зависит от профессии.

Старайтесь быть честными с собой, это помогает принимать верные решения.

Никогда не говорите неправду. Если правду сказать нельзя – скажите часть правды, или сошлитесь на закрытость информации. В этом случае вас могут шантажировать, например, угрожая разрывом отношений. Наилучшее решение всегда разное, не можете придумать с ходу – берите паузу, совещайтесь с начальством и коллегами.

Все необычные предложения клиентов обдумывайте, прежде чем согласиться. В случае сомнений в безопасности принятия решения – докладывайте начальству и службе безопасности. Осторожность и предусмотрительность – злейшие враги мошенников.

## **Стабильность работы и зарплаты**

Если вас это волнует, ищите другую специальность. Выбор профессии торгового представителя – это немного авантюрный шаг в вашей жизни.

Редко торгпред работает более двух лет, по крайней мере на одном месте. За год в расчётах невозможно увидеть одинаковые цифры. Но при этом есть и перспективы, и рынок труда открыт для хорошего торгпреда, и зарплаты не сравнимы с профессиями, где надо работать только руками. За работу головой платят.

Редко платят белую зп, правильную 2НДФЛ вы вряд ли получите. Есть исключения, но в такие компании обычно не берут без опыта.

Торговая компания всегда может закрыться, устроить массовую смену состава, переделить территории так, что негодные (читай «слабые») сами уйдут. Сильному всё это не страшно, но и он без очередной дозы адреналина не останется.

Хотите спокойствия – не ходите в торгпреды

## **Оно вам надо?**

Большинство торговых представителей попадает в профессию случайно. Надолго остаются лишь единицы. Быть середнячком может практически каждый. Чтобы стать профи, надо учиться – изучать психологию, экономику, маркетинг, менеджмент... Только так откроется путь наверх. Либо вы станете гуру, который решает проблемы одним звонком, которого ценит руководство и пытаются переманить конкуренты. Либо, если не учиться, будете как большинство торгпредов со скрипом тянуть ляжку, изнывая от скуки и отсутствия перспектив.

## **Контрольные вопросы**

Вы хотите устроиться торгпредом, потому что у них зарплата намного больше, чем на вашей нынешней работе?

Вы хотите устроиться торгпредом, потому что ездить по магазинам, собирать заявки и деньги гораздо легче, чем ваша нынешняя работа?

Вы любите спокойствие и стабильность?

На вашей нынешней работе вы не можете сработаться с коллегами и начальством? И на предыдущей тоже так было?

Торгаши – нечестные люди?

Если часть ваших ответов «Да», вам не стоит идти в торгпреды. Посмотрите другие вакансии, если уж решили поменять работу.

## Трудоустройство

Обычно на собеседовании я рассказываю обо всех трудностях в работе, стараясь максимально сгустить краски. Испугавшийся и убежавший всё равно бы не стал работать, только время потратит на попытку его обучить.

Если же предыдущий раздел вас не отпугнул, тогда пора подумать, как устроиться на работу.

В основном этот раздел учебника написан для людей без опыта, но тут есть что узнать (или вспомнить) и для опытных торгпредов, желающих сменить компанию, и для руководителей, собирающихся принимать новых людей.



## **Что влияет на шансы устроиться на работу торгпредом без опыта?**

Прошлый опыт продаж.

Не важно, из какой вы пришли профессии. У всех нас есть опыт продаж, будь то продажа машины, б/у вещей или успешные переговоры с гаишником о снижении размера штрафа.

Плюсом будет работа или подработка на таких должностях, как мерчендайзер, риэлтор, продавец косметики, продавец или менеджер по продажам в магазине, экспедитор, бухгалтер в торговой организации.

Например: в 2002 году на собеседовании в Марсе я долго рассказывал, как 15 лет электриком работал. На вопрос об опыте в продажах вспомнил и рассказал, как в 1995-м полгода подрабатывал агентом 009 (тогда это была первая в городе информационная служба – по телефону 009 рассказывали, где и почём можно купить, а агенты подписывали фирмы на присутствие в рекламной базе).

Супервайзер Марса тогда сказал: «Электрик – уважаемая профессия, но начинать о себе рассказывать надо было именно с этого опыта».

Годится любой опыт в продажах, даже рассказ о том, как свой б/у телефон продавал.

Умение кандидата общаться, способность убедить.

Так как общение и переговоры – важнейшая составляющая работы торгпреда, показать себя на собеседовании можно (и нужно) с этой стороны. Продайте себя как товар, который нужен этой организации.

Не бойтесь, страх мешает. Начинайте разговор с погоды, пробок, комплимента офису. Небольшое позитивное общение до начала собеседования значительно повышает ваши шансы!

Много спрашивайте о компании, товаре. Искренняя заинтересованность во всех аспектах работы показывает ваше желание туда устроиться. Кандидаты, которые бегают по десяткам собеседований и даже названия компаний не помнят, шансов не имеют.

Для сильного руководителя умение общаться, убеждать – важнейший показатель кандидата в торгпреды.

То, как вы ведёте себя на собеседовании, показывает ваше будущее поведение с клиентами.

Компетентность руководителя.

Обычно на вакансию ТП собеседует РОП или супервайзер – ваш будущий начальник. Их может отпугивать как «слабость», так и излишняя «сила» кандидата – сильным работником трудно управлять, да и подсидеть может легко.

Вот несколько вариантов:

Слабый или начинающий РОП не может оценить потенциал кандидата, верит в слова «я научусь, я смогу» и не проверяет их делом (тесты, задания, ролевые игры). В этом случае, если кандидат никакой, все потеряют время и деньги. Либо откажет супер-кандидату.

РОП пришёл из «разносчиков прайса», и над ним особо никто не довлеет. Или он сильный продажник, и думает что все, кто идёт в торгпреды, такие же. Берёт всех, а там – кто выживет, тот и молодец. Помощи от него практически не будет, т.к. он уже привык к текучке.

РОП-лидер. Верит, что сможет научить и вдохновить. Для первого опыта – хороший вариант.

Кандидат потенциально хорош, но надо подучить. А РОП не умеет/ не хочет/ боится учить. Может не взять. Говорите, что будете учиться самостоятельно, покажите этот учебник.

Ещё собеседующего отпугивают высокие или низкие зарплатные ожидания кандидата – узнайте у местных ТП сколько платят начинающему и сколько опытному, и на собеседовании покажите своё понимание ситуации и своё согласие с ней.

Ситуация в организации.

Приведу несколько примеров, остальное додумайте.

Не возьмут:

В организации запарка и учить некогда.

Устоявшаяся организация, нужны опытные люди на замену, без потери качества работы.

Солидная организация – вакансии редки, на них конкурс.

Есть шанс:

Активно развивается. Надо набрать много людей: либо развивать новый товар, с пока непонятным потенциалом, либо на освоение новых территорий.

Текучка, запарка, нестабильное руководство. Только как вариант быстрее следующего трудоустройства, но уже «с опытом работы» в нормальную компанию.

Проблемы финансовые. Но вот стоит ли туда идти?

Наличие автомобиля

в 95% организаций обязательно. На сайтах объявлений жигули за 8-10 т.р. на ходу можно купить легко, потом подремонтировать недорого – на первое время хватит. Я сам сначала купил очень изъезженные жигули, а потом пошёл искать работу «с машиной» и большей зарплатой. И с двух первых зарплат её отремонтировал до сносного состояния.

На авторынке может быть дороже, и состояние хуже – те, кто ездят до продажи, состояние поддерживают, и продают без рыночных посредников дешевле. И обязательно торгуйтесь – старые жигули все хотят продать, лишь бы избавиться.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.