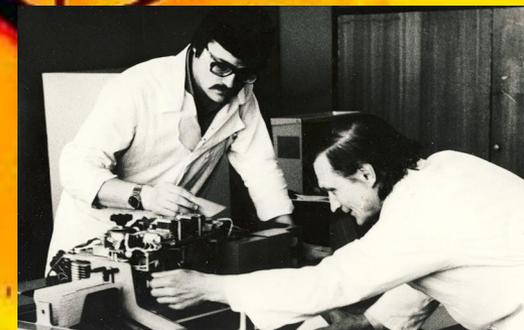




Словарь профессий



Аудитор

Аудиторская деятельность представляет собой разновидность предпринимательской деятельности.

Она состоит в осуществлении независимых вневедомственных проверок бухгалтерской и финансовой отчетности экономических субъектов. Основной **целью** аудиторской деятельности является установление достоверности финансовой и бухгалтерской отчетности, а также проверка соответствия различных финансовых и хозяйственных операций действующему законодательству.



Бренд-менеджер

«Бренд» с англ. - «печать, фабричная марка, клеймо». В России человека со сходными обязанностями часто называют просто начальником отдела продаж.

Бренд-менеджер **руководит продажей** группы товаров определенной торговой марки.

В отличие от менеджера по продажам, бренд-менеджер **занимается** не столько самими продажами, сколько **раскруткой** торговой марки. Это подразумевает наличие серьезных знаний в области рекламы, маркетинга, связей с общественностью, должен разбираться в продаже группы товара не только на уровне экономиста, но и на уровне производителя. В том случае, если закупки производятся за рубежом, от бренд-менеджера требуется знание языка страны-производителя (английского, немецкого и пр.).

Дистрибьютор

Лицо, осуществляющее прямые продажи, обычно фирма реализует товар через целую сеть работников (дистрибьюторов). От англ. - *distribute* – **распределять**.

Должностные обязанности:

Дистрибьютор - официальный представитель "материнской фирмы", с которой он связан контрактом и обязуется продавать товар только фирмы-матери. Проводит анализ локального рынка (покупательной способности населения в своем регионе, его социального и возрастного состава), занимается микро-маркетингом, работает с конкретными людьми: рекламирует товар, используя знание психологии личных продаж, ведет материальную и финансовую отчетность. Несет материальную ответственность за товар, полученный на реализацию, ведет финансовую отчетность.

Квалификационные требования:

Образование по специальности «Коммерция».

Имиджмейкер

Image (англ.)- изображение (внешность предмета)

Задачи имиджмейкера:

- создание внешне приятного облика (прическа, стиль одежды)
 - изменение самого человека, чтобы он не только понравился своему зрителю, избирателю, но чтобы он по-другому относился к себе. Хорошие, приятные манеры, уверенные движения, приятная улыбка — все это входит в работу имиджмейкера.
 - разработка текстов, сценариев, организация выступлений
- Высококвалифицированный имиджмейкер одновременно является хорошим психологом и специалистом по PR.



основные направления работы имиджмейкеров



избирательные кампании



шоу-бизнес

**Цель — увеличение привлекательности
в глазах населения.**

Имиджмейкер выстраивает вокруг своего клиента любые комбинации, которые бы способствовали возвышению его имиджа. стремится донести до «народа» образ клиента, его идеи, роли, в которых он выступает.

Имиджмейкер стремится добиться необходимого (не обязательного благоприятного) отражения облика клиента в «зеркале общественного мнения».

Копирайтер - специалист по авторским правам, рекламной

- человек с творческой натурой
- способный сочинять оригинальные тексты, музыкальные заставки и более крупные произведения разного стиля, характера и метража
- пишущий статьи рекламного характера
- участвует в разработке имиджа фирмы, включая название, слоган, разработку рекламных материалов

Чтобы стать хорошим копирайтером
нужно знать:

- маркетинг
- поведение потребителя
- теорию продаж
- законы зрительного восприятия
- компьютерные программы
- нужно иметь бойкое перо, воображение и интуицию.

Квалификационные требования:

**Образование высшее филологическое, специализация, желательно,
«Журналистика».**

P.S. Многие думают, что способны придумывать отличные слоганы, сочинять эффективные рекламные тексты. На самом деле, чтобы быть копирайтером, необходимо иметь талант!!!

Всегда **Кока-Кола!**



Коучер – консультант руководителя по созданию структуры персонала, кадровой политике и стратегиям кризисного менеджмента. Проводит психологические тренинги для руководителей и персонала компании.

Классическая ситуация, в которой прибегают к профессионализму коучеров:



Снижение прибыли предприятия
(причина - сбои и проблемы в работе персонала)



приглашение коучера



беседы с руководящим составом, рядовыми работниками,
организация мониторинга

3-6 месяцев на одном
предприятии



разработка стратегии решения проблемы *(кого-то уволить, кого-то поощрить,
провести специальные тренинги, а в случае крайней необходимости
— даже полностью заменить персонал)*

Для того, чтобы стать коучером, вам придется получить высшее образование психолога, социолога или менеджера, но главное — приобрести опыт!!!

ЛОГИСТИК – разработчик схем товародвижения (поставка сырья, производство, транспортировка и продажа продукции).

- координирует торговые, финансовые и информационные потоки в бизнес-сфере как теоретически, так и на практике.

Его задачи:

- обеспечивает наличие продукта в необходимом количестве, в требуемом состоянии, в нужном месте, в правильное время для клиента, по оптимальной цене.
- руководит отделом закупок (в его ведении склады, транспорт, таможенные проблемы)

Специалист высокой квалификации способен:

- хорошо сформировать общую стратегию поставок товара
- обеспечить наиболее выгодную доставку его до склада
- удачно выбрать транспорт
- быстро систематизировать и разместить товар.



Маркетолог

маркетинг (marketing — англ.) — комплексная система управления предприятием, исходящая из учета ситуации на рынке сбыта, а также организация сбыта товаров.

Обязанности:

- отслеживание цен на продаваемую продукцию
- анализ конкурентоспособности цены продукта (услуги)
- сбор информации о текущем состоянии рынка
- поиск и анализ данных о производителях продукции, поставщиках, потенциальных конкурентах
- выявление и исследование рынка сбыта определенного вида продукции
- примерное определение ёмкости этого рынка
- анализ покупательной способности различных регионов и групп населения
- определение приоритетных направлений работы на рынке.

От маркетолога в подавляющем большинстве случаев требуется экономическое или социологическое образование, а так же специалисты по рекламе и PR.
(работодатели предпочитают специалистов с опытом проведения маркетинговых исследований в профильных для себя областях (компьютеры, фармпрепараты, продукты питания и пр.).

Средняя зарплата начальника отдела маркетинга от \$500 до \$1500.

Маркшейдер - специалист по строительству подземных сооружений



Основная задача маркшейдера:

- организация строительства подземных сооружений, с учетом правил технической эксплуатации и положений по сохранению природных ресурсов и окружающей среды.

Организация мер безопасности полностью лежит на работнике, от этого зависит жизнь целой группы людей. Поэтому от маркшейдера требуется высокая ответственность за выполнение его непосредственных функций, внимательность, отличная выдержка и самодисциплина, умение организовать людей и осуществить контроль их деятельности.

Специалисты работают в организациях Главтоннельметростроя по строительству тоннелей и метрополитенов на должностях: сменный участковый маркшейдер, техник-маркшейдер, техник-геодезист. Работа разнообразная, в основном, в подземных шахтах.

- **Квалификационные требования:**

Средне-специальное или высшее образование. Специальность — транспортное строительство, топографо-геодезические работы, маркшейдерский рабочий.

МЕДИА - БАЙЕР

Специалист по организации связей со СМИ и закупке рекламных площадей

Обязанности :

- работа со средствами массовой информации
- закупка рекламных площадей в газетах или эфирного времени на радио и ТВ.



Начальник рекламного отдела
(Медиа-планер)



Медиа-байер

Медиа-байер

Медиа-байер

Медиа-байер имеет более узкую специализацию, нежели медиа-планер. Он ведет или какой-то один вид СМИ (радио, ТВ, печать), или какой-то определенный рекламный заказ на товары и услуги.

Основная задача – добиться от средств массовой информации минимальных расценок за рекламу. Чем опытнее медиа-байер, тем эффективнее рекламная политика фирмы, тем меньше ее удельные расходы на рекламу.

Работать медиа-байером может любой человек, обладающий минимальным житейским опытом и связями в кругах массовой информации.

Квалификационные требования:

- Высшее филологическое образование, специализация «Связи с общественностью».

МЕДИА - ПЛАНЕР

Специалист по стратегическому планированию рекламной кампании и рекламной деятельности фирмы в целом.

Обязанности:

- осуществляет оценку рекламной эффективности различных средств массовой информации
- перераспределяет рекламный бюджет.

Необходимы знания в области маркетинга, социологии и пр.

Данная должность существует в основном в рекламных агентствах. В крупных компаниях, имеющих своих рекламные отделы, подобные функции выполняет начальник или менеджер отдела рекламы.

Для серьезного анализа рекламного рынка, рынка товаров и услуг необходимо знание таких компьютерных программ, как:

- Intergrum,
- Pal Marketing и др.

Квалификационные требования:

- Для медиа-планеров высокого уровня, желательно физическое или математическое образование.

- Человек, профессионально занимающийся разработкой рекомендаций каждому клиенту, относительно его индивидуального образа.

имиджмейкер

- Специалист по рекламной деятельности, способный сочинять оригинальные тексты, музыкальные заставки и более крупные произведения разного стиля.

- Консультант по политике и с

Вопрос-ответ

адровой

- Разработчик схем товародвижения (поставка сырья, производство, транспортировка и продажа продукции).

ЛОГИСТИК

- Специалист, занимающийся анализом конкурентоспособности цены продукта, сбором информации о состоянии рынка, поиском и анализом данных о производителях продукции, поставщиках, потенциальных конкурентах.

маркетолог

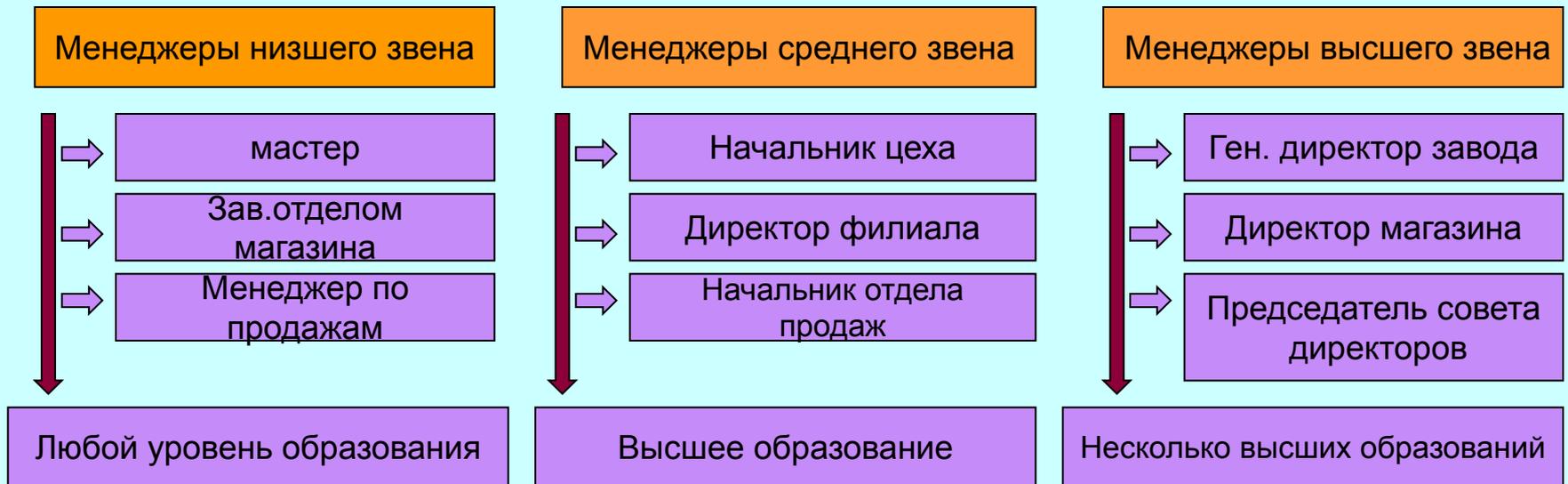
МЕНЕДЖЕР

Термин «менеджер» произошел от английского «manage», что означает: «управлять, заведовать, стоять во главе»



менеджер – это управляющий, обладающий профессиональными знаниями по организации и управлению производством.

Основная функция менеджеров – управление, включающее процесс планирования, организации, мотивации и контроля. В зависимости от величины и количества объектов управления различают уровни управления, а, следовательно, и менеджеров:



Мерчендайзер

специалист по продвижению продукции в розничной торговле



Основные задачи:

- поддержание положительного имиджа своей фирмы
- обеспечение выгодного расположения продукции на магазинных полках
- отслеживание постоянного наличия продукции в продаже
- снабжает магазины рекламой, дарит от имени фирмы сувениры
- корректирует розничные цены на товар: он следит за их конкурентоспособностью, консультирует продавцов по поводу оптимального размера торговых надбавок.

Для того чтобы выполнить все эти задачи, мерчендайзер хотя бы один раз в неделю объезжает все закрепленные за ним магазины. Положение дел в каждом из них он фиксирует в специальном паспорте → еженедельно предоставляет в отдел маркетинга фирмы отчет, в котором отражается изменение ситуации на рынке продаж данного вида продукции: наличие или отсутствие спроса, цены, устанавливаемые конкурентами на подобные товары и т.п.

Требования: презентабельная внешность, коммуникабельность, высшее или неоконченное высшее образование (охотно берут студентов), средне-специальное образование (торговое или экономическое), возраст от 20 до 30 лет, высокая работоспособность, базовое знание английского языка, водительские права категории "В", обучаемость.

маркетолог



менеджер по
продажам



Задача нотариуса:

- проверить подлинность документа, фактов, действий, засвидетельствовать, удостоверить их реальность и на основе этого придать документам юридическую силу.

В результате нотариальных действий копии документов становятся юридически достоверными документами, имеющими равную силу с подлинниками.

Нотариусы выполняют следующие действия:

- удостоверяют сделки (договоры о купле-продаже, дарение жилых домов, завещания, доверенности и др.);
- выдают свидетельства о праве на наследство и др.,
- свидетельствуют о верности копий документов и выписок из них, подлинность подписи на документах;
- при необходимости передают заявления граждан, государственных учреждений, предприятий, организаций и пр. другим гражданам, государственным учреждениям, предприятиям, организациям и пр.
- разъясняют обратившимся к ним людям ("сторонам") их права и обязанности, предупреждают о последствиях совершаемых нотариальных действий.
- по просьбе граждан составляют проекты сделок и заявлений, изготавливают копии документов и выписки из них.

- **Требования:** Высшее или среднее юридическое образование терпеливость, профессиональная зоркость, аккуратность. Должен уметь располагать посетителей к доверию, быть всегда готов выполнить свои обязанности в необычных условиях (например, удостоверение последней воли прикованного к постели тяжелобольного). Нотариусы работают в специальных учреждениях - нотариальных конторах. При совершении нотариальных действий нотариусы независимы и подчинены только закону.

Провизор - специалист с высшим фармацевтическим образованием, работающий в сфере производства, хранения, продажи лекарственных препаратов.

Среди специалистов подобного рода различают:

- провизоров-технологов, занимающихся изготовлением лекарственных форм
- провизоров-аналитиков, занимающихся контролем качества.

В настоящее время провизорами часто называют людей, организующих и координирующих оптовую торговлю фармацевтическими препаратами (менеджер-провизор).

Провизор, помимо некоторых общемедицинских знаний, **должен владеть вопросами** разработки, приготовления, исследования (анализа), хранения, отпуска лекарственных средств, знать дозировки лекарственных средств, знать дозировки лекарственных препаратов и номенклатуру медицинских субстанций – компонентов из которых готовятся лекарства (их насчитывается несколько сот наименований). Люди, имеющие высшее фармацевтическое образование, редко идут работать в аптечные пункты. Чаще всего они устраиваются в организации, занимающиеся оптовой продажей медицинских препаратов.

Круг должностей, на которые они могут рассчитывать, достаточно широк:

- провизор медицинского (аптечного) склада
- специалист по маркетингу рынка лекарственных средств
- специалист по лицензированию и сертификации
- менеджер по продажам лекарственных препаратов

Квалификационные требования:

Высшее или среднее медицинское, фармацевтического образование.

Каждые 5 лет необходимо проходить курсы повышения квалификации.



Промоутер - специалист по продвижению какого-либо товара или услуги



- **Обязанности** работа с прохожими (посетителями), предложение им определенного товара.

выставки

презентации

магазины

улицы города

Промоутер может работать как от агентства, так и напрямую от фирмы. Труд промоутера, как правило, оплачивается по завершении рекламной компании из расчета фиксированной суммы за каждый день. Работа промоутера, несмотря на кажущуюся простоту, достаточна сложна. Помимо понятной сложности общения с незнакомыми людьми, присутствует постоянный контроль со стороны, как представителя агентства, так и представителя заказчика. Во время проведения рекламной акции, невзирая на перемены погоды, промоутеры должны носить определенную униформу.

Основной контингент промоутеров: девушки и юноши студенческого возраста, имеющие приятную внешность, способные с приветливым видом разговаривать с незнакомыми людьми. Бывает, что подрабатывают таким образом и люди творческих профессий. Большинство промоутеров рассматривает свою работу как временный приработок.

- Специального образования не требуется.

Пиарщик – специалист по связям с общественностью



PR — функция управления, которая способствует:

- установлению и поддержанию взаимопонимания и сотрудничества между организацией и общественностью;
- решению различных проблем и задач;
- помогает руководству организации быть информированной об общественном мнении и вовремя реагировать на него;
- определяет и делает упор на главной задаче руководства компании — служить интересам общественности;
- позволяет руководству быть готовым к любым переменам и использовать их по возможности наиболее эффективно, выполняя роль «системы раннего оповещения» об опасности и помогая справиться с нежелательными тенденциями.

Основной задачей специалиста по PR является: достижение взаимопонимания между компанией и ее клиентами, партнерами, властями, журналистами, населением.

Кроме внешних контактов, в сферу деятельности PR входит и работа внутри компании:

- разработка принципов кадровой политики предприятия
- взаимоотношений руководителя и подчиненных
- внутренние опросы общественного мнения
- сбор информации о нуждах, настроении работников
- создание благоприятной атмосферы в коллективе, способствующей полной реализации возможностей и инициативы каждого работника,
- предотвращение и своевременное разрешение деловых конфликтов.

Чтобы справляться с таким широким кругом разносторонних обязанностей, специалисту по PR необходимо: владеть ораторским искусством, знать психологию поведения человека, методики проведения социологических исследований и т. п. Образование желательно гуманитарное (филологическое, социологическое, психологическое)

- специалист по продвижению продукции в розничной торговле

мерчендайзер

- управляющий, обладающий профессиональными знаниями по организации и управлению производством

менеджер

- специалист по продажам

знания,

Вопрос-ответ

- специалист по

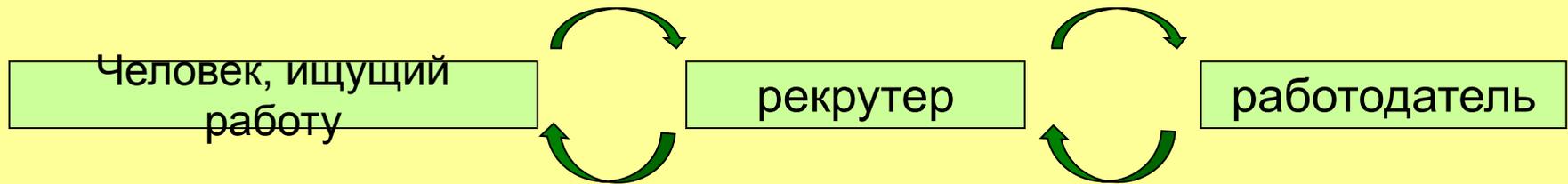
и услуги

промоутер

- специалист по связям с общественностью

Специалист по PR (пиарщик)

Рекрутер - человек, занимающийся подбором персонала.



В задачу рекрутера входит:

- психологический и профессиональный отбор людей из числа желающих трудоустроиться
- поиск необходимых заказчику людей
- нахождение общего языка с работодателем.

Рекрутер должен быть:

- коммуникабельным
- стрессоустойчивым
- эрудированным
- должен ориентироваться в огромном числе профессиональных областей

Рекрутер



Менеджер по подбору персонала (кадровик)

Сервейер

специалист по экспертизе и управлению недвижимостью

Сервейинг представляет собой:

- все виды планирования (генеральное, стратегическое и оперативное) по функционированию недвижимости;
- мероприятия, связанные с проведением всего комплекса технических и экономических экспертиз объектов недвижимого имущества;

Таким образом, сервейеры выполняют функции:

- сбор, предоставление и обработка информации об объектах недвижимости, городскому планированию, подготовке и внедрению проектов по застройке;
- оценка и управление недвижимостью, ремонту, реконструкции и модернизации зданий, строительной инспекции;
- участие в продаже и аренде коммерческой недвижимости.

В России оценочная деятельность пока понимается более узко. Основные аспекты - это оценка конкретного объекта недвижимости, проведение экспертизы ранее выполненной оценки и консультирование по поводу недвижимости и ее стоимости. С развитием экономики поле деятельности оценщиков будет постоянно расширяться.

Деятельность всех профессиональных сервейеров в России подлежит обязательному лицензированию.

Тестер - специалист, призванный обеспечить отличное качество программного продукта.



Условно можно разделить тестеров на:



Чаще всего вознаграждением за работу бета-тестера является возможность бесплатного использования коммерческих версий продукта или даже просто занесение имени бета-тестера в список разработчиков. Тестерами зачастую становятся программисты или студенты-компьютерщики. В зарубежных институтах такая профессиональная подготовка ведется.

Необходимые знания бета-тестера:

- компьютерной грамотности.
- специальной терминологии, необходимой для создания грамотных отчетов по результатам тестирования.
- умение писать четко, связно и понятно при составлении плана тестирования - написанное должно быть понятно даже человеку, не знающему программу детально.

Из личностных качеств ценятся:

- внимательность
- терпеливость
- аккуратность
- усидчивость

Основа работы бета-тестера - отыскать ошибку в программе и суметь ее подробно описать

Хэд-хантер

от англ. *head hunter* – “охотник за головами”



Занимается поиском специалистов в офисах компаний-конкурентов

Чтобы добиться личной встречи, правильно оценить силы кандидата и переманить его в фирму клиента, нужно иметь талант разведчика и использовать почти шпионские методы работы.

Хэд-хантер использует *метод прямого поиска*. Суть его в том, что «охотник», получив целевой заказ, ненавязчиво изучает бизнес компании клиента. И применяет эти знания «на охоте».

Позиция рекрутера: дайте мне информацию о вакансии, и я подберу кандидата.

Позиция хэд-хантера: я сам определяю и найду того, кто вам действительно нужен для успешной работы компании.

Желаемый результат достигается:

- оценкой реальных возможностей компании-заказчика (обоснованность заказа)
- точным описанием вакантной должности
- изучением корпоративной культуры и психотипов руководителей компании
- анализом деятельности конкурирующих фирм, методом активного поиска кандидата
- скрупулезным изучением его карьеры и достижений
- подготовкой встречи работодателя и кандидата и т. д.

Но главное условие удачного поиска - личность самого «охотника».

Работая со специалистами экстра-класса, хэд-хантер и сам должен быть профессионалом. Только тогда возможен разговор на равных и с заказчиком, и с кандидатом.

«Охотники» - зрелые люди, которые адекватно оценивают окружающий мир и себя в нем. Они не питают иллюзий, не имеют жестких психологических установок и предубеждений. И в любой ситуации сохраняют спокойствие и оптимизм. Такая стрессоустойчивость просто необходима: им приходится сталкиваться со множеством отказов.

Хантер обязательно должен обладать:

- системным мышлением
- умением проанализировать информацию и сделать верный вывод.

Именно поэтому, как показывает практика, лучшими охотниками становятся не гуманитарии, а технари.

В то же время требуется:

- исключительная интуиция, помогающая сориентироваться в любой сложной ситуации
- коммуникабельность
- талант психолога.

Наконец, нужно быть смелым, напористым, волевым. Только обладая всеми этими качествами, можно отправляться «на охоту».

Экспедитор –

от англ. expedite — содействовать, быстро завершать.

ОБЯЗАННОСТИ:

- прием различных грузов от поставщиков
- перевозка
- сопровождение и сдача их в установленные сроки заказчикам;
- получение, погрузка, разгрузка товаров для отправления багажом;
- обеспечение сохранности материальных и денежных ценностей; оформление документации на прием и сдачу грузов.

КВАЛИФИКАЦИОННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ:

- знание товарно-сопроводительной документации
- знание порядка сдачи и выдачи грузов
- ответственность, дисциплинированность.





Экономист

Специалист по сбору, обработке, упорядочению информации об экономических явлениях и процессах, анализу хода и результатов экономической деятельности, оценке ее успешности и возможностям ее совершенствования, прогнозированию, перспективному текущему планированию.

- Работает в плановых, финансовых и статистических органах, на предприятиях, в учреждениях и организациях.
- Решает задачи, связанные с планированием, организацией и анализом хозяйственной деятельности предприятий и учреждений, организацией труда работников на производстве.
- Проверяет оформление отчетности по отдельным видам бухгалтерского учета, технико-экономические работы по планированию, материально-техническому снабжению, сбыту, материальным и трудовым затратам.
- Осуществляет оперативный учет выполнения работ и контроль расчетов с заказчиками, составляет документы периодической отчетности.



Высшее экономическое образование

