

АСПЕКТИ АКТУАЛЬНИХ ФАХОВИХ ЗАПИТІВ ДО ПЕРСОНАЛУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ЗАЛУ В МАРКЕТИНГУ ПОСЛУГ ТОРГІВЕЛЬНОЇ КОМПАНІЇ ГАЛУЗІ БУДІВНИЦТВА

Кохно Ю.О., здобувач другого рівня вищої освіти

Якубовська Н.В., к.е.н., доцент, Вальковець А.С., викладач

Рівненський державний гуманітарний університет

Комунікація з клієнтом є актуальним аспектом маркетингової діяльності будь якої компанії, якість комунікації напряду залежить від кваліфікації персоналу, який одночасно і консультує клієнта, допомагаючи здійснити вибір необхідного товару чи послуги.

Компанія СТАРТІ - лідер на ринку продажу будматеріалів для стін, покрівлі та благоустрою. Історія розпочалась в 2005 році з виробництва блоків з ніздрюватого бетону. За 15 років своєї діяльності впевнено завоювали провідні позиції на ринку дистрибуції будматеріалів. Основна ціль – зробити процес вибору і покупки матеріалів для Вашого майбутнього будинку - максимально комфортним, зручним та продуманим. Шоу-руми компанії — унікальна можливість підібрати необхідні матеріали для зведення та декоративного облицювання стін, покриття даху, комплексного утеплення будівлі, облаштування благоустрою в одному місці. По суті - це простір з особливою атмосферою для представлення товару, на який можна подивитися вживу, відчувати структуру на дотик, оцінити характеристики.

За останні роки було реалізовано багато великих житлових та інфраструктурних проектів. Тому у зв'язку з високими темпами зростання будівельної галузі попит на кваліфікованих фахівців, особливо менеджерів з продажу будівельних матеріалів, залишається високим. Ці фахівці повинні добре знати асортимент продукції, вміти користуватися спеціалізованим програмним забезпеченням та ефективно спілкуватися з клієнтами.

Згідно з нашим дослідженням, сучасні вимоги до роздрібних менеджерів у будівельній сфері охоплюють кілька ключових аспектів. По-перше, глибокі

знання будівельних матеріалів. Менеджери повинні розуміти властивості, переваги та недоліки матеріалів, щоб клієнти могли зробити оптимальний вибір. Ці знання допоможуть збільшити продажі та надавати клієнтам якісні консультації щодо вибору та використання матеріалів. Наступною найважливішою вимогою є знання 1С або аналогічного програмного забезпечення для управління запасами та продажами.

Також кваліфікований менеджер повинен вміти швидко вирішувати проблемні ситуації. Це стосується не тільки заміни або повернення товару, а й допомоги клієнтам у разі виявлення бракованого або відсутнього товару. Здатність швидко та ефективно вирішувати суперечки та демонструвати відповідальний і професійний підхід є запорукою збереження довіри клієнтів.

Отже, будівельний сектор залишається важливим для національної економіки і потребує кваліфікованих працівників. Основою стабільності та успіху для рітейлерів у цьому секторі є професійний персонал, який обізнаний з особливостями маркетингу послуг, зокрема, вміє ефективно працювати з клієнтами, управляти запасами та підтримувати високий рівень продажів. Кваліфіковані менеджери зі знанням продукції, комунікативними навичками та вмінням користуватися бухгалтерським програмним забезпеченням мають вирішальне значення для стабільного розвитку будівельного бізнесу на регіональному рівні.