**PRAKTINĖ UŽDUOTIS**

**Profesijos aprašo analizė**

**Užduotis tikslas.** Lavinti gebėjimą teisingai suprasti ir interpretuoti profesijų aprašymuose pateiktą informaciją, siekiant geriau planuoti savo karjeros kelią.

**Ką reikia atlikti?**

Profesijos yra grupuojamos pagal panašius darbus, kurie turi specifinius reikalavimus. Norint priimti pagrįstus karjeros sprendimus, būtina suprasti šiuos reikalavimus ir funkcijas. Skaitant profesijų aprašus, galima išplėsti žinias apie galimas karjeros kryptis bei suprasti, kokių gebėjimų ir įgūdžių reikia tam tikrose srityse.

Atidžiai perskaitykite iš Lietuvos profesijų klasifikatorius (<https://www.profesijuklasifikatorius.lt/>) paimtą pardavimų vadybininko profesijos aprašą ir pažymėkite, ***kokių kompetencijų, jūsų manymu, reikia norint sėkmingai siekti karjeros šioje srityje***.

|  |
| --- |
| Pardavimų vadybininkas |
| Vadybininkas vadovauja įmonės verslo (komercinei) veiklai, kurios tikslas yra tenkinti vartotojų poreikius ir gauti pelną. Tai turi būti daroma išlaikant stabilų funkcionavimą, verslo reputaciją ir gautų įgaliojimų bei išteklių ribose. Vadybininko darbo funkcijos priklauso nuo įmonės, kurioje dirba, profilio. Vadybininkas privalo:   * tvarkyti įmonės užsakymus, organizuoti įmonės veiklą; * tirti rinką, nustatyti paslaugų paklausos ir pasiūlos lygį, analizuoti konkurentų veiklą, kainų politiką; planuoti paslaugas, sudaryti darbų atlikimo grafiką; * nustatyti paslaugų kainą: apskaičiuoti transporto, prekių sandėliavimo ir kt. išlaidas; * rūpintis įmonės ir paslaugų reklama; * ieškoti verslo partnerių, teiksiančių tam tikras prekes ir paslaugas, derėtis su jais ir sudaryti bendradarbiavimo sutartis; * kontroliuoti verslo planų, komercinių sąlygų, sudaromų susitarimų, sutarčių ir kontraktų rengimą bei vykdymą, vertinti galimą riziką; * analizuoti ir spręsti organizacines, technines, ekonomines, personalo, socialines ir psichologines problemas, stimuliuoti gamybą, didinti produkcijos realizavimą, prekių ir paslaugų kokybę bei konkurencingumą, skatinti ekonomiškai ir efektyviai naudoti materialius, finansinius ir darbo išteklius; * parinkti ir skirstyti personalą, motyvuoti jo profesinį augimą, vertinti ir stimuliuoti darbo kokybę; užmegzti kontaktus su verslo partneriais, rinkti reikalingą informaciją ryšiams plėsti ir keistis patirtimi; * analizuoti gaminamos produkcijos ir teikiamų paslaugų paklausą, prognozuoti ir skatinti realizavimą tyrinėdamas ir vertindamas pirkėjų poreikius; * dalyvauti inovacinėje ir investicinėje veikloje, rengiant reklaminę strategiją, susijusią su tolimesne verslo bei komercinės veiklos plėtra; * užtikrinti, kad augtų prekių ir paslaugų pelningumas, konkurencingumas ir kokybė, didinti darbo efektyvumą; * koordinuoti tam tikros krypties (baro) veiklą, analizuoti jos efektyvumą, spręsti, kaip racionaliau naudoti gautus išteklius; * kviesti teisinių, techninių, finansinių ir kitų sričių konsultantus bei ekspertus. |

**Pastaba**:

Tokia analizė gali būti taikoma bet kuriai profesijai, kuri jus domina. Analizuokite profesijų aprašymus ir stenkitės suprasti, kokių žinių, įgūdžių ir gebėjimų reikia, kad būtumėte sėkmingi pasirinktame darbe.