**Практическая работа по МДК 04.01 «Технология профессиональной деятельности по должности «Агент коммерческий»**

**Группа 301.1 Специальность 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»**

**Задание для студента : Прочитать текст кейса. Используя материалы учебной и научной литературы, сформулировать ответы на вопросы, представленные в конце текста. Ответы представить преподавателю письменно на следующем занятии установочно-экзаменационной сессии.**

**Кейс компании Norbit "Модернизация отдела продаж"**  
 Вы возглавили отдел продаж компании, которая уже давно работает на рынке и имеет сформированный отдел продаж, в котором есть три сотрудника. Один из них работает с 70% клиентов компании, второй – с 20%, а третий – с 10%. Результаты продаж выше всего у второго сотрудника (50% от общего объема), а хуже всего у третьего (10%). При этом у первого сотрудника больше всего новых клиентов (70% всех новых клиентов в компанию привлекает именно он), в то время как третий вообще не работает с новыми клиентами.  
 Для руководства компании очевидно, что данный коллектив продавцов мог бы добиваться более высоких результатов, и оно поставило данную задачу перед Вами с условием, что Вы не будете резко менять сложившиеся правила работы, перераспределять клиентов между продавцами и переквалифицировать продавцов по этапам продажи – сейчас они все занимаются работой с клиентом от первого звонка до отгрузки продукции.  
  
Требуется:  
Ответить на следующие вопросы:  
  
• Какие возможности улучшения видите Вы в данной ситуации?  
• Установка каких нормативов помогла бы в перспективе улучшить результаты работы каждого продавца и отдела продаж в целом?