

**МЕНЕДЖЕР В ОРГАНИЗАЦИИ**

*Каримова Мумтоза Алишеровна*

*общеобразовательная школа №5*

[karimovamumtoza@gmail.com](mailto:karimovamumtoza@gmail.com)

**Аннотация:** В данной статье анализируются коммуникативность и лидерские качества менеджера. Деятельность менеджеров может развиваться в нескольких направлениях. Так, существуют специалисты, занимающиеся продажами, ведением документационных дел, работой с персоналом. Каждый из них осуществляет управление сферой, за которую он ответственен.

**Ключевые слова:** менеджер, управление, коммуникативные способности, реклама, карьера, конкуренция, рынок.

**Abstract:** This article analyzes the communicative and leadership qualities of a manager. Managers' activities can develop in several directions. And so, there are specialists engaged in sales, accounting, and work with personnel. Each of them manages the area for which he is responsible.

**Keywords:** manager, management, communication skills, advertising, career, competition, market.

**ВВЕДЕНИЕ**

Если говорить коротко, менеджер-это специалист в области управления и организации работы. Он руководит персоналом, отвечает за то или иное направление работы фирмы и постоянно общается с людьми. Будучи руководителем, он несет ответственность за результаты и обязан проявлять инициативу. Менеджер – специалист, от которого зависит дальнейшая эффективность работы всего предприятия. Это сотрудник, который может организовать работу как маленького отдела в крупной фирме, так и всей

организации. Английское слово «менеджмент» в переводе означает «управлять», а менеджер – тот, кто управляет, то есть управляющий. Он нужен любой организации. Менеджер – весьма широкое понятие, которое включает в себя множество должностей, от самых низших, таких как администратор салона красоты, управляющий маленьким магазином, до генерального или исполнительного директора. В профессии менеджер очень много специализаций, которые различаются по рабочим обязанностям сотрудника. Офис-менеджер-специалист, который следит за бесперебойным функционированием офиса и его жизнеобеспечением. Создает комфортную среду для коллег и клиентов, выполняет функции делопроизводителя или секретаря, ведет отчетность по производственным расходам. Менеджер-это энергичный, предприимчивый работник, наделённый коммуникативными способностями и лидерскими качествами. Ему необходимо обладать грамотной речью, хорошей памятью, устойчивостью к стрессам, способностью быстро принимать решения и справляться с большим количеством аналитической работы. Он должен владеть знаниями в области экономики, психологии, социологии, документооборота, может оказаться незаменимым владением иностранными языками. Ему потребуется умение работать в команде и грамотно распределять трудовые обязанности между работниками. Поскольку от деятельности менеджера во многом зависит репутация компании, то ему следует быть максимально ответственным и организованным. Менеджер по продажам устанавливает связь между компанией и клиентом или покупателем. Он должен уметь налаживать и регулировать дилерские отношения, заполнять договоры, а также поддерживать хорошие отношения с покупателем после сделки. Но самое главное – он должен уметь продавать товары или услуги, находить новых клиентов, повышая тем самым прибыль компании. Менеджер по работе с клиентами. Эта специальность говорит сама за себя: этот специалист берет на себя работу с клиентами. Ведет базы актуальных клиентов, ищет новых, помогает клиентам оформлять заказ и нужную к нему документацию,

составляет договоры с клиентами. Он находит наиболее эффективные с точки зрения затрат и результата способы прорекламирровать товар или услугу. Ищет специальные площадки, выбирает из всего многообразия формат рекламы, согласовывает дизайн, анализирует, насколько эффективно работает тот или иной вид рекламы, какую пользу это принесло компании. Менеджеры по рекламе есть не только в фирмах, продающих товары или услуги. Эти специалисты работают и, так сказать, по другую сторону – в компаниях, которые предоставляют рекламные места. В этом случае в задачи менеджера входит поиск рекламодателей, согласование и оформление заказов на размещение рекламы. Плюсов у профессии менеджер очень много. Хорошая зарплата. На многих менеджерских позициях (например, в продажах и рекламе), помимо фиксированной суммы оклада, есть процент от стоимости сделки, который получает менеджер в качестве поощрения. Есть и премии за выполнение плана. Поэтому зарплаты таких специалистов могут быть очень высокими.

### **ЛИТЕРАТУРА И МЕТОДОЛОГИЯ**

Для большинства специалистов предусмотрена система обучения на курсах и тренингах, что способствует их карьерному росту. Как правило, менеджеры обладают хорошо развитыми коммуникативными навыками, по долгу службы общаются со многими людьми, легко заводят знакомства. Часто это казывается весьма полезно при смене работы. У профессии менеджер есть и определенные минусы. Конкуренция. Среди менеджеров большая конкуренция. Менеджеры по продажам борются друг с другом за каждого покупателя, менеджеры по работе с клиентами-за каждого, кто согласится пополнить базу потенциальных заказчиков, менеджеры по рекламе-за рекламодателей. Конкуренция есть и на рынке труда-соискателей на менеджерские позиции очень много. Стресс. Менеджеры работают с большим потоком информации и огромным количеством людей. Постоянное общение и концентрация на деталях провоцируют стресс. Строгие корпоративные

правила. Менеджеры обычно работают в офисах, где действуют корпоративные правила: нельзя опаздывать, обеденный перерыв возможен только в определенное время, одежда должна быть строгой и деловой. На начальном этапе карьеры менеджера образование не играет большой роли. Для работы на менеджерской позиции подойдет диплом по специальности, смежной с должностными функциями: например, менеджером по туризму можно работать с образованием в сфере туризма и гостеприимства. Но во многих учебных заведениях есть программы подготовки по направлению «Менеджер». Они подойдут тем, кто хочет специализироваться на управлении предприятием.

## **РЕЗУЛЬТАТЫ**

Хорошие управленцы, которые могут координировать работу и маленького отдела, и всей компании, а также вести собственные проекты, будут востребованы всегда. Высокий спрос менеджеров можно объяснить тем, что они могут работать во всех сферах бизнеса. Опытные менеджеры хорошо разбираются в психологии, маркетинге, экономике, рекламе. Устройство на работу и карьера.

Специалист, только что получивший диплом, может устроиться на работу в компанию на любую менеджерскую позицию помощником, младшим менеджером или офис-менеджером. По мере развития навыков продаж, рекламы и работы с клиентами и документами можно рассчитывать на повышение вплоть до руководителя отдела. Особенности профессии менеджер позволяют начать карьеру еще во время учебы, став стажером в одном из подразделений компании. Уровень зарплаты у каждого менеджера разный. Если рассматривать заработную плату офис-менеджера, то тут ее можно назвать стабильной, но относительно небольшой – от 30 тысяч в месяц. Если говорить о зарплате менеджера по продажам, тут важно отметить, что едва ли не большую ее часть составляют проценты от сделок. Такая система оплаты труда призвана мотивировать работников: фиксированный оклад небольшой,

но больше зарабатывать можно, если больше продавать. Профессия менеджер будет востребована еще многие годы, потому что она охватывает слишком широкий круг задач. И прежде всего это живое общение: налаживание контактов, ведение переговоров и построение долгосрочных взаимовыгодных отношений не сможет взять на себя ни одна автоматизированная машина.

### **ОБСУЖДЕНИЕ**

-В первую очередь, менеджер должен уметь строить коммуникативные отношения. Например, менеджер по продажам должен быть активным, позитивным, дерзким в хорошем смысле этого слова. В его работе общение с людьми, умение убеждать играет большую роль, поэтому без этих качеств не обойтись. И вот это, общение с людьми, пожалуй, главный плюс работы менеджера. Но, с другой стороны, это же и минус: на постоянное общение человек тратит очень много ресурсов, энергии. В каждой компании, которая занимается продажами, существует план продаж. Каждый месяц он новый и обычно чуть завышен, чем предыдущий. Он постоянно крутится в голове, ты думаешь, как бы его побыстрее выполнить, переживаешь, получится ли. Ведь от выполнения плана зависит не только доход, но иногда и вся работа-тех, кто не справляется с планами, в конечном итоге увольняют. Это ежедневный стресс, который не очень хорошо сказывается на здоровье. Начинающим менеджерам я бы посоветовала прежде всего инвестировать в себя, проходить разные курсы, тренинги, не жалеть на это денег и времени. Они помогут не только в профессиональной сфере, но и в обычной жизни.

Слово «менеджер» пришло к нам из английского языка и нашло себе активное применение даже без перевода. Его значение известно большинству из нас: руководитель, управляющий.

### **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Менеджмент-совокупность методов управления-начал зарождаться, когда появились различные производственные предприятия, и стало необходимым распределить функции между работниками. К настоящему времени профессия менеджера получила широкое распространение и является востребованной в самых разных сферах. Миру известны имена многих талантливых в этой области специалистов. Их прославили предприимчивость, находчивость, изобретательность. Так, благодаря основателю и генеральному директору «Apple» Стиву Джобсу стоимость одной акции его компании выросла до 150 миллиардов долларов. А менеджер по антикризисному управлению Лидо Энтони Якокка сумел спасти корпорацию «Chrysler» от банкротства и полностью восстановил утерянные ей позиции на автомобильном рынке. Деятельность менеджеров может развиваться в нескольких направлениях. Так, существуют специалисты, занимающиеся продажами, ведением документационных дел, работой с персоналом. Каждый из них осуществляет управление сферой, за которую он ответственен. От качества работы, к примеру, менеджера по продажам зависит то, какими будут прибыль компании, количество клиентов, её способность конкурировать на рынке с аналогичными фирмами. Данные работники активно применяют различные технологии управления, продаж, методы предотвращения кризисных ситуаций. Нередко им доводится сотрудничать с представителями других сфер деятельности: спонсирующими предпринимателями, информационными партнёрами, страховыми агентами и т.д. Менеджеры хорошо знают положение не только внутри своей организации, но и у конкурентов. Это позволяет перенимать полезный опыт, перерабатывать наиболее удачные идеи.

#### **ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА:**

1. Мировая экономика : учебник / В. М. Кудров ; Гос. Ун-т — Высш. Шк. Экономики, Фак. мировой экономики и мировой

политики. — 2-е изд., стер. — Москва : Юстицинформ, 2010. — 509 с. — С. 124. — (Серия Образование). — ISBN 978-5-7205-1029-9

2. ↑ [Перейти обратно:<sup>1 2 3 4</sup> Кириллова Н.Б.](#) Менеджмент социокультурной сферы. — Екатеринбург: УрФУ, 2012. — С. 6,7,84. — 186 с. — ISBN 978-5-7996-0795-1.

3. ↑ [Добросельский Владимир Владимирович.](#) Формирование личностно-деловых качеств будущих менеджеров в процессе профессиональной подготовки // НИЦ "Открытое знание" : Монография. — 2018.

4. ↑ [Поляков А. Н.](#) Конфуцианство как базис китайского идеального менеджмента (рус.) // Management : журнал. — 2020. — 4 (56). — С. 66—72.

5. ↑ [Акофф Р. Л.](#) Планирование будущего корпораций. — М.: Прогресс, 1985.—328 с.

6. ↑ [Эшби У.](#) Введение в кибернетику. — М.: Изд-во иностр. лит., 1959. — 432 с.

7. ↑ [Бир С.](#) Кибернетика и управление производством. — М.: Наука, 1965. — 392 с.

8. ↑ [Сергеев А. Л.](#) Институты управленческой парадигмы //Менеджмент в России и за рубежом. — 2005. — № 2. — С. 55—66

9. ↑ [Друкер П.](#) Практика менеджмента. — М.: Вильямс, 2000. — С. 86 — 400с. — ISBN 0-7506-4393-5

10. ↑ [Перейти обратно:<sup>1 2</sup> Шеметев А.А.](#) Самоучитель по комплексному финансовому анализу и прогнозированию банкротства; а также по финансовому менеджменту-маркетингу. — Научное. — Екатеринбург: Полиграфист, 2010. — С. 13—30. — 841 с. — ISBN 978-5-88425-243-1.