

Выводы

Продажа, являясь каналом распределения товаров, каналом связи между производителем и потребителем, способствует удовлетворению потребностей покупателя, торговому прогрессу, распространению информации, является основным инструментом получения прибыли.

Между поиском потенциального покупателя товара и удовлетворением его потребностей существует целый ряд мероприятий. Это требует профессионального руководства и координации.

Как раз общим руководством, а также планированием, разработкой методик по поиску покупателей, по технике продажи, контролем за процессами продажи на каждой стадии и занимается **менеджер по продажам** (на торговом предприятии) или же **региональный менеджер** (на филиале предприятия)

