

Сергей Верхоланцев, Георгий Джаиани, Дмитрий Карташов, Елизавета Флягина,
победители Всероссийского конкурса «Информатика и инфографика»
в номинации «Инфографика в творческих проектах по информатике»,
средняя общеобразовательная школа № 77 с углубленным изучением английского языка, г. Пермь

ПУТЕШЕСТВИЕ В ПРОФЕССИЮ, ИЛИ КАК ЭТО БЫЛО — В ИНФОГРАФИКЕ

DOI: 10.32517/2221-1993-2019-18-5-22-24

Интернет-сервис, в котором создана инфографика: Tilda Publishing: <https://tilda.cc/ru/>

Представленная инфографика — это междисциплинарная работа, включающая в себя элементы:

- информатики — создание сайта;
- психологии — профориентация;
- экономики — экономические инструменты, средства платежа.

Выпускники девятого класса при определении дальнейшего профессионального пути часто сталкиваются с выбором — идти учиться какой-либо профессии или продолжать обучение в школе. Мы задались этим вопросом и решили более подробно узнать о профес-

сии «Менеджер по продажам». Организовали личную встречу с представителем данной профессии и взяли интервью, задав интересующие вопросы про различные банковские кредитные продукты — ипотека, потребительский кредит, автокредит. Мы не только поняли разницу между этими продуктами, но и узнали, какое нужно иметь образование для работы менеджером по продажам банковских продуктов, по какому расписанию проходит работа менеджера. Мы задали много вопросов о банковских картах, и теперь знаем, что карту можно получить с 14 лет.

Самый сложный и интересный процесс начался потом, когда мы осваивали новую для себя область — создание сайта на универсальной платформе Tilda. Работа над

Менеджер по продажам Сбербанка

Надежда Ивановна Калинина - наш собеседник, работник данной организации

Деятельность и обычный день

– Надежда, расскажите, как проходит Ваш обычный день? Во сколько приходите на работу? Что делаете?

– Существует определенный график работы. Если ты начинаешь с 9:00, заканчиваешь в 18:00, если с 10:00 – в 19:00, если с 11:30 – в 20:30. За 15 минут до начала рабочего дня нужно быть на своем месте: принести печати, необходимые документы, включить компьютер, запустить онлайн/ электронную очередь для клиентов. После всего этого я приступаю к работе. Как и в других компаниях, у нас есть обеденный перерыв.

– Какая она, Ваша работа?

– В основном это «сидячая» работа. Да, мы выходим, чтобы активировать карты время от времени, но всё же большую часть времени проводим за компьютером.

– У Вас есть официальная форма одежды?

– Да, обязательно черный низ, белый верх и фирменный галстук или платок «Сбербанка» зеленого цвета.

– Сколько менеджеров работает в офисе?

– В нашем отделении работает 7 человек.

– Сколько в среднем клиентов Вы принимаете за день? Сколько минут уделяете каждому?

– В среднем я принимаю 15 клиентов в день, на каждого уходит минут 20, но бывают сложные случаи – тогда работа с клиентом может длиться около часа.



сайтом заняла много времени и научила нас, как создавать новые разделы. Мы узнали, что такое контент и как грамотно наполнять сайт контентом. Размер, цвет шрифта, заголовки разделов, цветовая палитра — эти и многие другие слова стали постоянными в наших разговорах.

Работа в команде над информационным продуктом нас объединила и научила находить компромиссы и договариваться друг с другом.

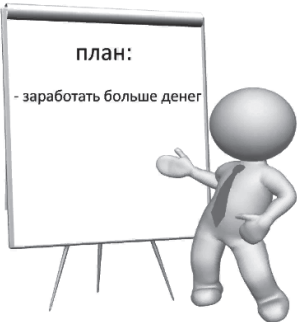
Результат нашей работы можно увидеть по ссылке: http://sales_manager_school77.tilda.ws/info_and_edu


Кредитные продукты менеджера

 <p>Ипотека</p> <p>Ипотека выдается для приобретения квартиры или иного жилья, недвижимости – в общем, под определенную цель. Она оформляется для граждан возрастом от 21 до 75 лет. Срок возврата от 10 до 30 лет.</p> <p>Менеджер по продажам принимает заявку на ипотеку, которую рассматривает банк. Решение об одобрении или отказе на заявление принимает другой специалист.</p>	 <p>Кредит</p> <p>Потребительский кредит выдается без цели. Банк выдает сумму, которую указал клиент.</p> <p>Если иностранец приходит в банк, кредит не получить, но можно открыть карту. Такие услуги мы оказываем.</p> <p>Объясняем по-английски с иностранными клиентами. В дальнейшем выдача кредитов будет возможна в иностранных валютах, но в данный момент они выдаются только в рублях.</p>	 <p>Карты</p> <p>Есть карты Visa и Mastercard. Их можно беспрепятственно использовать в любой точке земного шара. Разница между картами Visa и Mastercard заключается в конвертации валюты. Для Visa основная валюта – доллар США, а для Mastercard – евро. Сейчас карты изготавливаются быстро – примерно 2-3 дня. Но срок изготовления может быть увеличен. Максимальный – одна рабочая неделя.</p>
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Какие перспективы есть у менеджера по продажам?

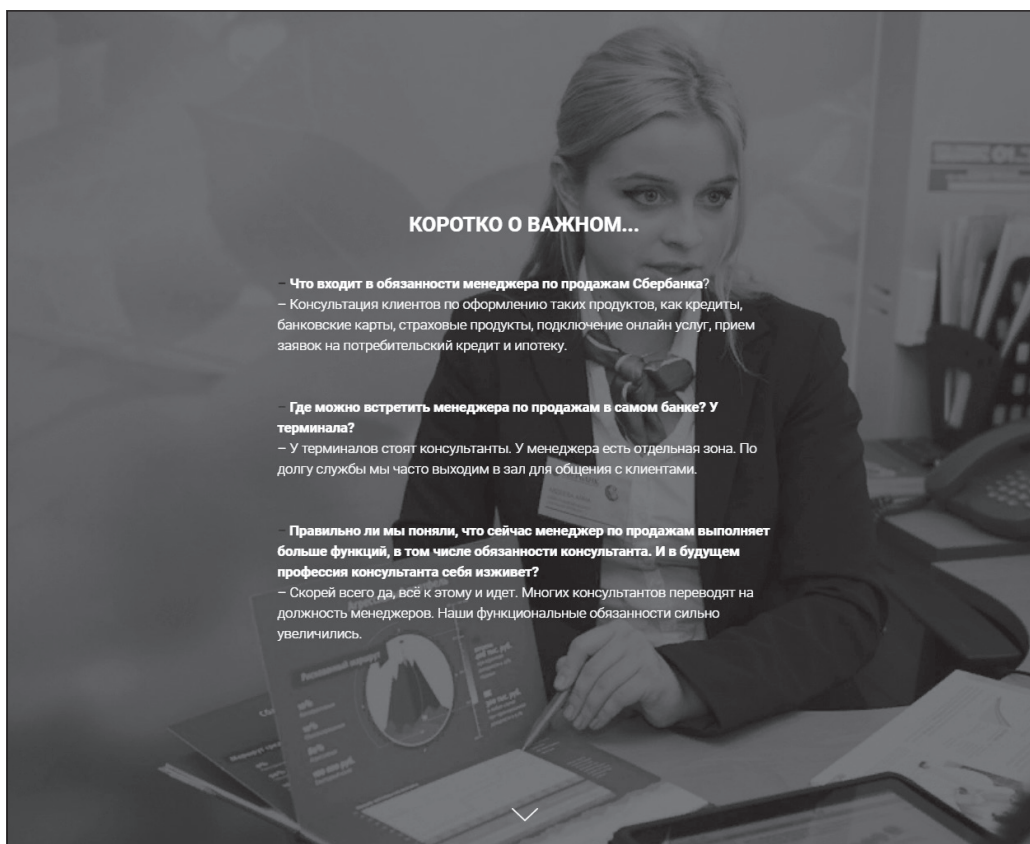
— Можно пойти дальше по карьерной лестнице и стать руководителем отдела.





За время Вашей работы что-то изменилось в Сбербанке?

— В Сбербанке изменения происходят постоянно. Вот сейчас, например, мы начали сбор биометрических данных, записанных голосов клиентов, фотографий и т.д. Зачем это нужно? Если клиент будет звонить на горячую линию, ему не нужно вспоминать кодовое слово, т.к. голос уже есть в базе данных. Таким образом можно безошибочно определить, кто звонит: клиент или мошенник, выдающий себя за него. Это делается для безопасности клиента в первую очередь. Также за счет нововведений мы увеличили скорость обслуживания.



КОРОТКО О ВАЖНОМ...

Что входит в обязанности менеджера по продажам Сбербанка?

– Консультация клиентов по оформлению таких продуктов, как кредиты, банковские карты, страховые продукты, подключение онлайн услуг, прием заявок на потребительский кредит и ипотеку.

Где можно встретить менеджера по продажам в самом банке? У терминала?

– У терминалов стоят консультанты. У менеджера есть отдельная зона. По долгу службы мы часто выходим в зал для общения с клиентами.

Правильно ли мы поняли, что сейчас менеджер по продажам выполняет больше функций, в том числе обязанности консультанта. И в будущем профессия консультанта себя изживет?

– Скорей всего да, всё к этому и идет. Многие консультантов переводят на должность менеджеров. Наши функциональные обязанности сильно увеличились.

История Надежды

После 9 класса Надежда училась в колледже в Соликамске по направлению «Финансы и кредит». Окончила его, затем поступила в ПНИПУ. Знакомые порекомендовали ей вакансию в Сбербанке. Её карьера началась с должности консультанта. Проработав больше года, выполнив поставленные планы, Надежда получила предложение пойти выше по карьерной лестнице и стать менеджером по продажам кредитных продуктов. Эту должность она занимает более 2 лет.

