

УДК: 338.242.2

ИЗУЧЕНИЕ КОМПЕТЕНЦИЙ МЕНЕДЖЕРОВ, УЧАСТВУЮЩИХ В РАЗРАБОТКЕ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ

А.С. Пономарев

Изучены компетенции менеджеров, участвующих в процессе разработки одной из функциональных стратегий коммерческой компании — сбытовой стратегии; использована методика «Структурированное интервью». На основе анализа мнений экспертов разработана структура компетенций, необходимых менеджерам двух уровней (коммерческий директор и руководитель отдела продаж) для продуктивной работы, направленной на создание сбытовой стратегии компании. На основе использования «Запланированных вопросов» проведена оценка выраженности выделенных на первом этапе исследования компетенций у коммерческих директоров и руководителей отделов продаж ряда отечественных компаний. Полученные результаты указывают на высокий уровень выраженности у респондентов ряда необходимых компетенций («Аналитические способности» у коммерческих директоров, «Умение анализировать динамику выполнения плановых заданий торговым персоналом» у руководителей отделов продаж); компетенции, касающиеся использования аналитических данных в процессе разработки стратегий находятся на низком уровне.

Ключевые слова: функциональные стратегии, стратегические инструменты, сбытовая стратегия, структурированное интервью, аналитические данные, аналитические способности, компетенции

Литература

1. Баркан Д.И. Управление продажами. СПб.: Издат. дом Санкт-Петербургского гос. ун-та, 2007.
2. Пономарев А.С. Разработка стратегий и компетенции менеджеров современных российских компаний // XXI Международная научно-практическая конференция «Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития». Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2015.
3. Engle R. Multi-step, Structured Interviews to Select Sales Representatives in Russia and Eastern Europe / R.Engle // European Management Journal. 1998. Vol. 16. № 4.

**Ростовский государственный экономический университет
«РИНХ», г. Ростов-на-Дону**

26 августа 2016 г.