

Словарь (профориентация)

Интересы – побуждения познавательного характера.

Коррекция – это способ педагогического воздействия на личность. Способствующий исправлению или внесению корректив в развитие личности, закрепление позитивных или преодоление негативных качеств.

Профессия (лат. professio - официально указанное занятие, специальность, от profiteer - объявляю своим делом), род трудовой деятельности (занятий) человека, владеющего комплексом специальных теоретических знаний и практических навыков, приобретённых в результате специальной подготовки, опыта работы. Профессиональная деятельность обычно является основным источником дохода.

Профессиональная пригодность – совокупность психических и психофизиологических особенностей человека, необходимых и достаточных для достижения общественно приемлемой эффективности в той или иной профессии.

Склонность – побуждения заниматься какой-либо деятельностью с целью преобразования, изменения (связаны с интересами).

Способности – индивидуально-психологические особенности личности, являющиеся условиями наиболее продуктивного осуществления деятельности (интеллектуальные, коммуникативные, организаторские и др.).

Субкультура – это совокупность символов, норм, убеждений, ценностей, образцов поведения, отличающих то или иное сообщество или какую-либо социальную группу.

Словарь профессий

Агент по оптовым продажам - проводит анализ рынка товаров аналогичной специфики, находит потенциальных покупателей, проводит с ними переговоры и готовит договора. Контролирует поставки и условия хранения товара.

Агент по снабжению - получает по нарядам, заявкам и другим документам товарно-материальные ценности. Оформляет документацию на получаемые и отправляемые грузы, заказывает контейнеры и транспорт для их перевозки. Производит внеплановые закупки материалов. Отправляет товарно-материальные ценности в адрес организации или сопровождает грузы в пути следования; обеспечивает их сохранность, содействует своевременной доставке.

Агент страховой - представитель страховой компании. Привлекает новых клиентов, составляет договора, контролирует их выполнение, осуществляет необходимые действия в случае возникновения страхового случая.

Агент торговый - представитель торговой фирмы, предлагает покупателям товары по имеющимся у него образцам, каталогам.

Администратор - обеспечивает работу по обслуживанию посетителей. Контролирует сохранность материальных ценностей, оформление помещений и состояние рекламы. Консультирует посетителей, предотвращает и ликвидирует конфликтные ситуации, рассматривает претензии, принимает меры к ликвидации недостатков в обслуживании клиентов.

Аквизитор - сотрудник или агент транспортных или страховых предприятий, в обязанности которого входит привлечение новых грузов или страховых.

Аниматор - мультипликатор, художник, рисующий кадры для мультипликационных фильмов.

Аудитор - лицо, уполномоченное финансовым органом или приглашенное предприятием, фирмой провести проверку его отчетности и финансового положения. Дает оценку степени риска и эффективности предполагаемых операций.

Агент - представитель учреждения, организации, выполняющий деловые поручения; уполномоченный.

Агент банка - представитель банка, производит поиск клиентов, нуждающихся в банковских услугах, составляет договора об обслуживании, согласовывает требования банка и клиента.

Агент по закупкам - производит анализ рынка для поиска поставщиков, оформляет договора на поставку, контролирует транспортировку и своевременное получение грузов.

Агент по недвижимости - производит поиск клиентов, заинтересованных в покупке или обмене недвижимости, в соответствии с их требованиями подбирает подходящие варианты, согласовывает требования участников сделки.

Агент по оптовым продажам - проводит анализ рынка товаров аналогичной специфики, находит потенциальных покупателей, проводит с ними переговоры и готовит договора. Контролирует поставки и условия хранения товара.

Брокер - посредник при заключении сделок, анализирует рынок (товаров, услуг, ценных бумаг), находит потенциальных покупателей и продавцов, организует их взаимодействие, содействует проведению переговоров. Действует по поручению и за счет клиентов, получая от них вознаграждение (обычно в виде процента от суммы сделки).

Бренд-менеджер - менеджер, занимающийся продвижением определенной торговой марки. По-английски brand — «клеймо», «сорт». «брендом» называется «всемирно известная торговая марка». Выпускать «бренд» - мечта каждой фирмы. Суть работы бренд-менеджера состоит в том, чтобы обеспечить процветание, а в идеале - лидерство «бренда» на рынке. Представьте себе: вы зашли в магазин и сразу начинаете искать товар определенной фирмы. Вы не успели перепробовать всего остального, но твердо убеждены, что именно это устроит вас больше всего. Это яркий пример хорошей работы... Бренд-менеджера! А если вы, встретив незнакомого человека с тем же товаром в руках, сочли его единомышленником, то можно считать на этой фирме работают самые высококлассные профессионалы. Потому что «бренд» — не просто знакомая наклейка с названием выпускающей фирмы. Это культ. Во всяком случае, таковым его стараются сделать те, кто выпускает товары. Закрепить популярность того или иного фирменного знака можно, связав его в сознании

людей с принадлежностью к особой социальной группе. Не правда ли salamander или mercedes стали символами качества и благосостояния?! Для этого создававшие их бренд-менеджеры трудились не одно десятилетие. А вот они — обязанности приблизительный список обязанностей, которые предстоит выполнять бренд-менеджеру, таков:

1. Разработка концепции и продвижения, корректировка уже существующих «брендов», а также участие в разработке нового. Бренд-менеджер внимательно следит за изменениями пристрастий покупателей — как и почему снизился уровень продаж того или иного товара, какие тенденции дизайна, технических характеристик и т.п. Становятся актуальны. Новинки появляются каждый год, причем требуют этого не покупатели — они, скорее, бывают удивлены находками конструкторов. Конкуренция фирм в предугадывании и формировании вкуса потребителя — суть состязания изобретательных бренд-менеджеров.
2. Ведение переговоров с поставщиками и дилерами, определение политики продаж. Бренд-менеджер решает, как и где продавать товар, чтобы о нем сложилось мнение как о продукции лучшего качества, доступной достаточно широкому кругу покупателей.
3. Контроль и анализ реализации продукции, формирование склада, заказ товара с учетом прогноза продаж. Если бренд-менеджер работает, например, в сфере модной одежды, он формирует коллекцию сезона.
4. Организация маркетинговых мероприятий, анализ рынка.
5. Финансовое планирование. Бренд-менеджеры определяют объем затрат, необходимых на «раскрутку» товара.
6. Разработка ценовой политики. Известно, что колебания цен на рынке происходят постоянно. Бренд-менеджеры определяют, когда объявлять распродажи со скидками или повышать цены, поскольку именно они находятся в «гуще событий» и могут гибко реагировать на изменение покупательского спроса.
7. Медиа-планирование. Часто на бренд-менеджере лежат обязанности менеджера по связям с общественностью.
8. Планирование и проведение рекламных кампаний. Бренд-менеджер выбирает рекламное агентство, ставит перед ним задачи, а затем одобряет или отклоняет их работу.
9. Проведение семинаров для менеджеров по продажам и продавцов салонов.
10. Отслеживание ассортимента и анализ спроса товаров у конкурентов. Очень часто первыми среди покупателей новинок бывают именно бренд-менеджеры конкурирующих фирм.

Букмекер - принимает денежные ставки при игре на скачках и бегах.

Бухгалтер - специалист финансовой сферы. Осуществляет учет основных средств, товарно-материальных ценностей, затрат, реализации, расчетов с поставщиками и заказчиками. Принимает и контролирует первичную документацию, отражает в бухгалтерской документации движение денежных средств и товарно-материальных ценностей. Производит начисление и перечисление платежей в госбюджет, заработной платы, различных взносов и отчислений. Составляет отчетность. Ценность как специалиста возрастает, если он знаком с западными системами бухучета (гаар), а также хорошо знаком с финансовым программным обеспечением.

Бухгалтер-ревизор - проводит плановые и специальные проверки хозяйственно-финансовой деятельности организаций, находящихся на самостоятельном балансе. Оформляет результаты ревизии, дает указания об устранении выявленных нарушений. Контролирует достоверность учета поступающих денежных средств, товарно-материальных ценностей и основных фондов, своевременное отражение в бухгалтерском учете связанных с их движением операций, соблюдение смет, организацию проведения инвентаризаций.

Бухгалтер-эксперт - проводит экспертизу (исследование) учета основных средств, товарно-материальных ценностей, затрат, реализации, расчетов с поставщиками и заказчиками, отражения в бухгалтерской документации движения денежных средств и товарно-материальных ценностей, начисления и перечисления платежей, состояния отчетности. Дает мотивированное заключение.

Валютный кассир - производит прием, учет, выдачу и хранение валютных денежных средств с обязательным соблюдением правил, обеспечивающих их сохранность. Оформляет документы и получает в соответствии с установленным порядком валютные денежные средства и отечественные денежные знаки для обмена валюты и других расходов. Ведет кассовую книгу, сверяет фактическое наличие денежных сумм с книжным остатком и составляет кассовую отчетность.

Гид - проводник, сопровождающий туристов, путешественников при осмотре ими достопримечательностей. Обычно предполагается владение каким-либо иностранным языком.

Гипполог - изучает анатомию и физиологию лошадей. Разрабатывает методики и рекомендации по разведению, содержанию, кормлению, улучшению экстерьера (внешнего вида) и использованию лошадей.

Главный бухгалтер - руководит работниками бухгалтерии, организует бухгалтерский учет хозяйственно-финансовой деятельности, контроль за движением денежных средств и товарно-материальных ценностей, законностью и правильностью оформления документов, правильным и своевременным начислением и перечислением платежей, заработной платы. Предупреждает недостачи, незаконное расходование денежных средств, нарушения финансового и хозяйственного законодательства. Оформляет документы по недостачам и хищениям, передает их в следственные и судебные органы.

Гувернер (гувернантка) - воспитатель (воспитательница), нанимаемый для домашнего обучения и воспитания детей. Помимо оплаты труда обычно находится на полном пансионе в семье воспитанника

Девелопер - это одна из специализаций профессионала по операциям с недвижимостью (риэлтера). Деятельность девелопера заключается в следующем: он заказывает проект, покупает или берет в аренду участок земли, "привязывает" проект к участку, согласовывает подведение всех коммуникаций, строит объект — например, большое офисное здание. Затем он может сдать в аренду или отдельные офисы, или здание целиком. А может продать принадлежащую ему недвижимость. Главное — окупить все затраты и получить прибыль. Иностраный девелопер имеет возможность приобрести площадку, уже готовую для возведения недвижимости. Как финансировать строительство — использовать свои средства, привлекать инвесторов, брать кредиты в банках — тоже решать девелоперу. Необходимо прежде всего финансовое образование: важно верно оценить дисконтные потоки, просчитать

будущий проект по затратам и многое другое. Не обойтись и без знания рынка недвижимости, цен, спроса и предложений, умения грамотно провести рекламную кампанию. В случае необходимости, девелопер должен быть готов своевременно и оперативно принять решение о перепрофилировании своего объекта для получения большей доходности. Кроме экономических, девелопер должен разбираться и в юридических вопросах. Иначе невозможно, например, просчитать возврат инвестиций. А чтобы выбрать метод возведения объекта, нужно знать строительные технологии. Так можно ли сказать, что девелопер — это вакансия? Видимо, некоторые податели объявлений называют девелопером управляющего проектом. Управляющий — это действительно наемный работник. А девелопер — работодатель, он сам нанимает персонал для работы над своей идеей и несет все риски.

Дегустатор - специалист по оценке качества какого-либо пищевого и вкусового продукта по виду, вкусу и запаху.

Декоратор - специалист по убранству, украшению зданий, помещений. Художник, занимающийся художественным оформлением театральных постановок, съемок, представлений средствами живописи, графики, архитектуры, освещения и постановочной техники.

Делопроизводитель - принимает и регистрирует поступившие документы, передает их на исполнение. Контролирует прохождение и исполнение документов. Учитывает получаемую и отправляемую корреспонденцию, систематизирует и хранит документы текущего архива, сдает в архив организации законченные дела, регистрационную картотеку и компьютерные банки данных.

Детектив (частный) - осуществляет на договорных началах оперативно-розыскные мероприятия. Прошел обучение и имеет лицензию на частную детективную деятельность. Обычно имеет опыт работы в правоохранительных органах и службах безопасности

Дизайнер интерьера - разрабатывает художественно-конструкторские проекты, подбирает отделочные материалы, детали внешнего оформления, проводит объемно-пространственное и графическое проектирование с разработкой компоновочных и композиционных решений. Готовит данные для экономических расчетов и техническую документацию. Осуществляет авторский надзор.

Дилер - занимается куплей-продажей ценных бумаг, валют, различных товаров. Действует от своего имени и за свой счет. Прибыль дилера формируется из разницы цен (курсов) продавца и покупателя, а также за счет изменения цен (курсов) во времени.

Диспетчер - регулирует ход производственного процесса и координирует взаимодействие всех его звеньев с помощью средств связи, сигнализации, контроля и управления, обеспечивает выполнение графиков.

Дистрибьютор - проводит анализ локального рынка (покупательной способности населения в своем регионе, его социального и возрастного состава), занимается микро-маркетингом, работает с конкретными людьми: рекламирует товар, используя знание психологии личных продаж. Несет материальную ответственность за товар, полученный на реализацию, ведет материальную и финансовую отчетность.

Демонстратор одежды - демонстрирует одежду на технических, художественных советах, совещаниях, сеансах в демонстрационных залах, выставках, просмотрах. Прорабатывает сценарий показа моделей, позирует художникам, фотографам, кинооператорам.

Демонстратор причесок - демонстрирует модели причесок на конкурсах и семинарах, участвует в экспериментах по созданию новых причесок, позирует художникам, фотографам, кинооператорам.

Дизайнер - разрабатывает художественно-конструкторские проекты, подбирает отделочные материалы, детали внешнего оформления, проводит объемно-пространственное и графическое проектирование с разработкой компоновочных и композиционных решений. Готовит данные для экономических расчетов и техническую документацию. Осуществляет авторский надзор.

Директор по развитию - топ-менеджер, занимается стратегическим планированием (анализирует перспективы развития фирмы, выделяет наиболее оптимальные и прибыльные направления деятельности), координирует работу менеджеров по развитию.

Диспетчер по бронированию авиабилетов - заключает контракты с авиакомпаниями, покупает чартерные рейсы, договаривается о льготных условиях и скидках, улаживает непредвиденные критические ситуации, работает с системами gets gabriel, amadeus, sirena.

Имиджмейкер - специалист, формирующий образ какого-либо лица (явления, предмета) для оказания им эмоционально-психологического воздействия при достижении политических, популяризаторских, рекламных и др. целей.

Импресарио - организатор зрелищных предприятий. Агент какого-либо артиста, действующий от его имени.

Кинолог - изучает поведение и породы собак, разрабатывает методики правильного разведения, кормления, содержания, тренинга.

Колорист - специалист по расцветке тканей, квалифицированно использует и сочетает краски.

Комиссионер - посредник в сделках, физическое или юридическое лицо, совершает за определенное вознаграждение сделки в пользу и за счет поручителя (комитента), но от своего имени.

Коммерческий директор - организует сбыт, проводит маркетинговый анализ рынка, осуществляет контроль за финансами, проводит разработку стратегии и схем взаимодействия с партнерами, заключает договора.

Коммивояжер - разъездной агент торговой фирмы, предлагает покупателям товары по имеющимся у него образцам, каталогам.

Консультант - специалист в какой-либо области, дает рекомендации по своей специальности.

Консультант по управлению - разрабатывает план-проект реструктуризации предприятия, предлагает новую или дополняет уже ведущуюся политику управления персоналом, проводит экспертизу и помогает в создании системы корпоративных ценностей фирмы. Участвует в аттестации персонала, анализирует должностные инструкции и предлагает критерии подбора персонала.

Контролер - должностное лицо, обязанностью которого является проверка или наблюдение с целью проверки.

Контролер-кассир - контролирует пополнение ассортимента, получает товары со склада, проверяет количество, вес, пломбировку, маркировку, парность, сохранность пломб и наличие ярлыков. Производит предпродажную подготовку, расчеты с покупателями, дает консультации. Участвует в разрешении спорных вопросов. Оформляет документацию, проводит инвентаризацию.

Конфекционер - продавец, торгующий конфекцией (готовым платьем и бельем).

Косметик - производит массаж лица, шеи, кожи головы, чистку кожи лица, наложение масок, нанесение макияжа.

Крупье - банкомет в игорном доме, следит за игрой, выдает участникам их выигрыш и забирает проигранные ставки.

Лизинг - почти любой предприниматель, имеющий (или начинающий) свое дело, однажды сталкивается с вопросом: где взять деньги для развития производства? Мы привыкли брать в долг у банков. Или... У знакомых. Причем под финансовыми средствами, как правило, подразумеваем "живые" деньги. Но есть и другой, возможно, более приемлемый путь — обратиться в лизинговую компанию. Лизинг (финансовая аренда) — вид хозяйственно-правовых отношений, при которых лизинговая компания финансирует покупку оборудования для предпринимательской деятельности и передает его предпринимателю за плату во временное пользование (на длительный срок) с правом выкупа. В России лизинг появился сравнительно недавно. Еще 5 лет назад даже в большом бизнесе в качестве внешнего источника финансирования использовался только банковский кредит. Здесь все кажется понятным: взял деньги — через определенный срок верни их с процентами. Схема работы лизинговых компаний ненамного сложнее: вместо денег вы получаете оборудование, выплата стоимости которого растягивается на 3-5 лет. Но у лизинговых операций есть несколько преимуществ: во-первых, сумма лизинговых платежей относится на себестоимость продукции (в то время как проценты по банковскому кредиту платятся из чистой прибыли), во-вторых, лизинговые платежи малых предприятий освобождены от НДС, в-третьих, лизинг дает возможность ускоренной амортизации оборудования (которое, кстати, можно оставлять на балансе лизинговой компании до окончания срока договора, что позволяет освободиться и от уплаты налога на это имущество). Все предприниматели время от времени сталкиваются с поиском дополнительных средств, необходимых для развития своего "детища". В условиях кризиса эта проблема стала особенно актуальной. И если предприятию, занятому реальным производством реальной продукции (или услуг), уже не хватает "пищи", его владельцам стоит подумать о лизинге.

Лоббист - в последнее время стали появляться объявления крупных отечественных и зарубежных компаний о вакансии "лоббист". Кто же может стать ее соискателем? Лоббист — посредник между финансовыми, политическими или профессиональными группами и госчиновниками, депутатами. Используя налаженные деловые контакты, он влияет на принятие решений в пользу интересов "своей" группы. Поле деятельности лоббиста велико — от государственной думы до органов местной власти, районной управы. В нашей стране этот вид деятельности находится на этапе становления. В США же, например, сегодня только в конгрессе

действуют 15 тысяч лоббистов, объединенных в специализированные конторы и агентства, устанавливающие свои правила игры с властью. Среди лоббистов существует узкая специализация. Лоббистов рынка недвижимости, например, можно подразделить на тех, кто лоббирует интересы риэлтеров и интересы строителей. Есть "стальное" лобби (металлурги), автолоббисты (автомобилестроители). Лоббисту необходимы серьезные знания в экономике, юриспруденции. Он должен хорошо разбираться в специфике рынка, на котором действуют его клиенты. Но только "научившись" лоббированию, стать лоббистом нельзя. Чтобы заниматься этим делом, нужно иметь налаженные связи, опыт, авторитет и безупречную репутацию.

Логистик - сегодня многие работодатели и соискатели вакансий воспринимают логистика только как специалиста, отвечающего за транспортировку грузов, их хранение на складе. И это неудивительно: в его обязанности чаще всего входит организация, контроль и оптимизация перевозок железнодорожным или морским транспортом. На самом же деле это лишь первая ступень профессионального мастерства. Высококласный логистик разрабатывает схемы товародвижения, в которые входит поставка сырья, производство, транспортировка и продажа продукции. Он анализирует все возможные способы взаимодействия структур, задействованных в продвижении товара, и выбирает самые дешевые и самые удобные варианты. Например, логистик выбирает самый удобный и экономичный способ доставки груза по железной дороге, далее он просчитывает, что выгоднее: самому предприятию заниматься транспортировкой или привлечь к этой работе специализированную фирму. Руководствуясь этими же принципами, логистик решает, где хранить, как расфасовывать товар, чтобы потом легче было его реализовать. Таким образом, логистик экономит на затратах, оптимизирует их. Это и является основной задачей специалиста. Логистик также отвечает за скоординированность, слаженность работы всех задействованных подразделений. При этом он должен учитывать интересы и потребности каждого из них. Например, логистик согласует сроки поставки сырья одним подразделением, время, которое потребуется другому подразделению на изготовление товара, и готовность сети по распространению принять в это время товар. Иногда специалисту приходится целые дни проводить за компьютером, анализируя различные документы. Но логистика нельзя причислить к кабинетным работникам: ему приходится выезжать к таможенникам или транспортникам, налаживать связи.

Логистик должен быть коммуникабельным, мобильным человеком, иметь аналитические способности, уметь работать самостоятельно и творчески подходить к решению задач. Высококласными логистиками становятся те, кто имеет хорошую подготовку в области математики, экономики, юриспруденции. Начинаящий специалист — это вчерашний сотрудник таможни, транспортного предприятия.

Менеджер по продажам - сотрудник специализированного магазина — в первую очередь, конечно же, продавец, посредник между производителем и потребителем товара. Но его задача — не просто сбыть товар, а уметь предвидеть развитие спроса на него и способствовать успешному продвижению на рынок. В зависимости от того в какой компании работает менеджер по продажам, в круг его обязанностей может входить:

- формирование ассортимента;
- переговоры с поставщиками;
- создание сети сбыта;
- оформление контрактов, определение размеров скидок;
- подготовка платежных документов, контроль выполнения условий поставки;

- разбор претензий, предъявляемых покупателями к продукции;
- обеспечение сервисной поддержки.

Менеджеры специализируются на реализации определенного вида товара, но всем им необходимо знание:

- основ маркетинга и логистики;
 - правил организации торгового процесса;
 - особенностей продвижения товара на отечественном рынке;
 - бухгалтерского учета, форм расчетов в рублях и валюте;
 - основ хозяйственного, административного и гражданского права;
 - форм заполнения документов (таких, как платежные поручения, счета и счета-фактуры, товарно-транспортные накладные, банковские векселя);
 - иностранного языка (для фирм, сотрудничающих с зарубежными партнерами)
- дополнительные навыки определяются специализацией.

Менеджеру по продаже мебели, например, необходимо знать все ее параметры, обладать пространственным мышлением, навыками дизайнера, чтобы порекомендовать ту или иную комплектацию, размещение, соответствие интерьеру. Менеджер из дорогого бутика должен разбираться в современных направлениях моды, чтобы предложить покупательнице подходящую модель. Руководители фирм предпочитают специалистов, которые не только смогли бы дать квалифицированную консультацию о качестве реализуемого у них товара, но и отлично разбирались в аналогичной продукции фирм-конкурентов.

Личные качества: приятная внешность, хорошие манеры, способность убеждать собеседника, умение общаться с людьми лично и по телефону, умение найти подход к каждому клиенту, стрессоустойчивый характер,

Мерчендайзер - это специалист по продвижению продукции в розничной торговле. Основная его задача — поддерживать положительный имидж своей фирмы, обеспечивать выгодное расположение продукции на магазинных полках, отслеживать ее постоянное наличие в продаже. Он снабжает магазины рекламой, дарит от имени фирмы сувениры. В функции мерчендайзера входит также корректировка розничных цен на товар: он следит за их конкурентоспособностью, консультирует продавцов по поводу оптимального размера торговых надбавок. Для того чтобы выполнить все эти задачи, мерчендайзер хотя бы один раз в неделю объезжает все закрепленные за ним магазины (в среднем, пять и более точек в день). Положение дел в каждом из них он фиксирует в специальном паспорте. По результатам поездок мерчендайзер еженедельно представляет в отдел маркетинга фирмы отчет, в котором отражается изменение ситуации на рынке продаж данного вида продукции: наличие или отсутствие спроса, цены, устанавливаемые конкурентами на подобные товары, и т.п.

Требования, предъявляемые к кандидатам на эту должность, продиктованы ни чем иным как заботой работодателей об имидже своей фирмы: презентабельная внешность, коммуникабельность, высшее или неоконченное высшее образование (охотно берут студентов), возраст от 20 до 30 лет, высокая работоспособность, базовое знание английского языка, водительские права категории В, обучаемость.

Маклер - посредник при заключении сделок на фондовых, товарных и валютных биржах.

Манекенщица - изготавливает манекены по специальным заказам. Демонстрирует одежду на технических, художественных советах, совещаниях, сеансах в демонстрационных залах, выставках, просмотрах.

Маркетолог - анализирует маркетинговую ситуацию (положение на рынке товаров или услуг), составляет планы мероприятий для проведения рекламных кампаний, определения структуры рынка и стимулирования сбыта, решения вопросов ценообразования и выявления наиболее эффективных регионов сбыта и времени его начала, контролирует их выполнение. Проводит статистическую и аналитическую обработку результатов, дает рекомендации по увеличению объема продаж, созданию или изменению упаковки, ценообразованию, оптовой торговле, рекламной политике.

Маркёр - обслуживает бильярд, ведет счет при бильярдной игре.

Оператор - специалист, выполняет работы по управлению или обслуживанию какого-либо устройства, установки или процесса.

Оператор ЭВМ - обеспечивает проведение вычислительного процесса в соответствии с рабочими программами, готовит данные на технических носителях информации. Фиксирует информацию о сбоях в работе эвм.

Операционист банка - специалист по производству финансовых (кредитных) действий над счетами, с различными видами платежей.

Офис-менеджер - организует работу офиса, принимает посетителей, руководит работой персонала офиса, осуществляет административные и хозяйственные функции.

Охранник (частный) - осуществляет на договорной основе охранные мероприятия, прошел обучение и имеет лицензию на частную охранную деятельность.

Оценщик недвижимости - производит оценку объектов собственности для купли-продажи квартир, дач, земельных участков, страхования имущества, получения кредита, уплаты налогов; оценку и переоценку недвижимости, машин и оборудования; переоценку основных фондов предприятий. Проводит экспертизу, составляет заключение об оценке.

Пиарщик - в России эта профессия появилась всего несколько лет назад, тогда как в западных странах она существует практически с начала века. Сегодня чаще употребляется английский эквивалент ее названия — public relations (pr). По определению, принятому ассоциацией по связям с общественностью, pr — «особая функция управления, которая способствует установлению и поддержанию общения, взаимопонимания и сотрудничества между организацией и общественностью; способствует решению различных проблем и задач; помогает руководству организации быть информированным об общественном мнении и вовремя реагировать на него; определяет и делает упор на главной задаче руководства компании — служить интересам общественности; позволяет руководству быть готовым к любым переменам и использовать их по возможности наиболее эффективно, выполняя роль «системы раннего оповещения» об опасности и помогая справиться с нежелательными тенденциями, и использует исследования и открытое, основанное на этических нормах общение в качестве основных средств деятельности». Следовательно, основной задачей специалиста по pr является достижение взаимопонимания между той компанией, на которую он работает, и ее клиентами, партнерами, властями всех уровней, журналистами, населением и т. П. Иногда pr-специалистов называют «архитекторами согласия». Кроме внешних контактов, в сферу деятельности pr входит и работа внутри компании: разработка принципов кадровой политики предприятия, взаимоотношений руководителя и подчиненных, внутренние опросы

общественного мнения, сбор информации о нуждах, настроении работников, создание благоприятной атмосферы в коллективе, способствующей полной реализации возможностей и инициативы каждого работника, предотвращение и своевременное разрешение деловых конфликтов. Чтобы справляться с таким широким кругом разносторонних обязанностей, специалисту по PR необходимо профессионально владеть ораторским искусством, знать психологические законы поведения человека, методики проведения социологических исследований и т. П. По этой специальности готовят в МГУ, МГИМО, ГАУ им. С. Орджоникидзе, в российском институте социальных связей и в некоторых других вузах. Кроме того, существуют и краткосрочные программы подготовки специалистов по связям с общественностью. Часто работодатели отдают предпочтение обладающим практическим опытом по этой или по смежной специальности (например, журналистам), а также тем, у кого есть связи во властных структурах различного уровня. В Москве многие крупные банки, корпорации и компании имеют собственные департаменты или управления по связям с общественностью. Кроме того, в столице существует примерно 50 агентств, занимающихся такой деятельностью. Сотрудники PR-агентств имеют разную специализацию: креаторы вырабатывают идеи, концепции проведения одного или целой серии мероприятий, технологи же реализуют эти идеи, проводя презентации, пресс-конференции, спонсорские акции, выставки и т. Д. Специалисты по связям с общественностью, работающие непосредственно в компаниях, обычно совмещают эти две специализации, привлекая при необходимости к сотрудничеству PR-агентства. При условии цивилизованности бизнеса, имеющего возможность работать на перспективу, востребованность специалистов по связям с общественностью высока, но недавний экономический кризис нанес серьезный удар по PR-структурам: без работы остались многие специалисты этого профиля. В результате ужесточилась конкуренция между профессионалами, существенно снизилась оплата их труда: сегодня квалифицированный специалист со стажем получает примерно 400-500 долларов вместо 1-2 тысяч, которые он зарабатывал до кризиса. Благоприятный период для профессионалов PR наступит тогда, когда забота о собственном имидже будет актуальна не только для крупных корпораций и политических структур, но и для среднего и даже малого бизнеса.

Рекламный агент - проводит работу с клиентами-рекламодавцами: ведет поиск клиентов, выезжает к ним для заключения договоров, получения исходных материалов, согласования проектов и эскизов. Контролирует выполнение договорных обязательств: оплату договоров и размещение рекламы.

Риэлтер - агент, занимающийся операциями с недвижимостью (купля-продажа квартир, помещений, сдача недвижимости в аренду). Агент может стать: экспертом по операциям с недвижимостью, брокером, девелопером (проектирование и строительство объектов недвижимости), управляющим недвижимостью, оценщиком недвижимости.

Ревизор - лицо, уполномоченное произвести обследование хозяйственно-финансовой деятельности учреждения, предприятия или должностного лица с целью проверки правильности и законности действий.

Региональный менеджер - организует и поддерживает дилерскую сеть, ведет поиск новых дилеров, производит анализ результатов деятельности и вырабатывает рекомендации по повышению эффективности, увеличению объемов реализации (товаров, услуг). Осуществляет взаимодействие с руководителями региональных государственных и коммерческих структур.

Рекрутер - находит работодателей, имеющих вакансии и заинтересованных в наборе персонала, заключает договора. Производит поиск и отбор возможных кандидатов на свободные рабочие места (собеседования, профессиональные и психологические тестирования), представляет соискателей работодателю. Формирует банк данных лиц, занимающихся поиском работы.

Репетитор - помогает учащемуся готовить домашние задания; домашний учитель.

Референт - должностное лицо, является докладчиком, консультантом по определенным вопросам.

Стендист - специалист для работы на выставках и в торговых центрах у стендов с рекламной информацией о той или иной компании. Стендист должен действовать самостоятельно, не теряясь в неожиданных обстоятельствах, а использовать их для пользы дела, готовые принимать оригинальные конструктивные решения в неординарных ситуациях. Выставочно-ярмарочный бизнес в нашей стране еще очень молод, поэтому профессии «стендист» официально пока не существует. Нет и четких критериев, определяющих должностные обязанности такого специалиста. Некоторые устроители выставок в качестве стендиста представляют себе симпатичную молодую девушку, которая своим присутствием украшает экспозицию, раздает посетителям бесплатные рекламные сувениры, а чего-то большего от нее никто и не ждет. Между тем стендист может быть чуть ли не первым человеком на выставке. В этой профессии нет ограничений ни по полу, ни по возрасту. Главное — способность найти выход из любой ситуации. Чтобы привлечь внимание посетителей к рекламируемой продукции, стендист должен всегда быть готов к импровизации, к принятию нестандартного решения. Из массы возникающих на выставке контактов надо суметь вычлениить наиболее перспективные в плане заключения выгодных для фирмы договоров. Стендист должен уметь так преподнести рекламируемый им на выставке товар, чтобы посетитель смог по достоинству оценить его качества и захотел его купить. С такими задачами, по наблюдениям специалистов, успешнее всего справляются люди, имеющие жизненный опыт, те, кому уже за тридцать. Верхней же возрастной границы практически нет.

Секретарь - обеспечивает и обслуживает работу руководителя, получает информацию, вызывает подчиненных, организует телефонные переговоры, принимает и передает информационные сообщения по различным видам связи. Готовит совещания, ведет протоколы. Следит за наличием канцелярских принадлежностей и исправностью оргтехники. Ведет делопроизводство, следит за сроком исполнения поручений, взятых руководителем на контроль. Принимает документы на подпись и организует прием посетителей.

Секретарь-рецепшионист (secretary-receptionist) - осуществляет прием звонков и клиентов, организует делопроизводство, переводит телефонные переговоры, организует встречи, производит прием и отправку корреспонденции.

Системотехник - специалист по проектированию, созданию, испытанию и эксплуатации сложных систем.

Советник - должностное лицо, специалист в какой-либо области, в обязанности которого входит консультирование руководителя по проблемам, относящимся к его профессиональной компетенции.

Тальман - принимает и сдает экспортно-импортные, каботажные, местные грузы и багаж в трюмах и на палубах морских и речных судов, на причалах и грузовых складах, участвует в погрузке и выгрузке. Обеспечивает сохранность грузов, контролирует их маркировку и внешнее состояние. Оформляет перевозочные документы и учетно-отчетную документацию.

Таможенный декларант - составляет таможенную декларацию (документ, предоставляемый таможене при провозе через границу ценностей или товаров с указанием их наименований, количества, цены, рода упаковки и т.д.). Принимает участие в прохождении таможенных процедур.

Титестер - специалист по дегустации (оценке качества по виду, вкусу и запаху) чая.

Товаровед - определяет соответствие материальных ресурсов стандартам, техническим условиям, договорам и другим нормативным документам. Осуществляет связь с поставщиками и потребителями, оперативный учет поступления и реализации, контроль выполнения договорных обязательств, розыск непоступивших товаров. Проводит инвентаризации, изучает причины образования “излишков” и “неликвидов”. Оформляет отчетные документы.

Торговый представитель - организует оптовую торговлю, производит поиск клиентов, заключает договора, контролирует процесс реализации и оплату товара.

Треjder - работает на бирже без участия маклера. Производит биржевые операции на основе технического анализа и прогноза рынка .

Треjder по ценным бумагам - производит финансовый анализ рынка ценных бумаг, отечественных и зарубежных источников ценных бумаг, инвестиций. Осуществляет прогнозирование ситуации на биржах мира, продает и покупает ценные бумаги.

Тренинг-менеджер - организует обучение сотрудников, производит занятия по психологическому тренингу (укрепляет психологическую устойчивость и развивает способность к адаптации), разрабатывает и внедряет обучающие и тренировочные программы.

Фармацевт - специалист с высшим (провизор) или средним (помощник провизора) фармацевтическим образованием, занимается хранением, приготовлением и проверкой лекарственных средств.

Фельдгегерь - военный или правительственный курьер для доставки важных, преимущественно секретных, документов.

Финансовый аналитик -

производит учет финансовых потоков, анализ результатов финансовой деятельности, ситуации на фондовых и валютных биржах, рынке гко (государственных казначейских обязательств), дает рекомендации по управлению активами и пассивами.

Финансовый директор - производит оценку инвестиционных проектов, руководит построением финансовых схем, контролирует экспортные и валютные операции, финансовый и бухгалтерский учет, моделирует финансовые процессы и денежные потоки для увеличения эффективности работы фирмы.

Финансовый менеджер - осуществляет финансовое планирование, составляет отчетность, производит контроль, анализ и планирование затрат, капитальных вложений, финансовых потоков, банковских операций, платежей.

Фитодизайнер - производит работы по художественному оформлению парков, скверов, газонов. Осуществляет проработку и создание интерьеров помещений с использованием декоративных растений, цветов.

Фотомодель - натурщик (натурщица), позирующий фотографу (фотохудожнику).

Фрахтовщик - занимается наймом судна (полностью или его части) для перевозки грузов.

Эколог - контролирует выполнение законов, инструкций, правил и норм по охране окружающей среды. Проводит исследовательские работы по очистке промышленных сточных вод, предотвращению загрязнения окружающей среды и выбросов вредных веществ в атмосферу, ликвидации технологических отходов. Анализирует работу природоохранных объектов и состояние окружающей среды.

Эконом (экономка) - заведует хозяйством (в учреждении), ведёт хозяйство (у частного лица).

Экономист - готовит данные для планирования производственной и финансовой деятельности, проводит экономический анализ и определяет экономическую эффективность работ, исследований и разработок. Обобщает статистические материалы, составляет экономические обоснования, разрабатывает бизнес-планы и периодическую отчетность.

Экспедитор - принимает и обрабатывает входящую и исходящую корреспонденцию, проверяет наличие вложений. Адресует и маркирует отправляемую корреспонденцию, обеспечивает сохранность документов.

Экспедитор по перевозке грузов - принимает грузы по документам, проверяет упаковку (тару), приспособления для перевозки грузов и санитарное состояние транспорта, правильность погрузочно-разгрузочных работ, размещения и укладки грузов. Сопровождает грузы, обеспечивает режим хранения и сохранность. Сдает груз, оформляет акты на недостачу, порчу грузов и приемо-сдаточную документацию.

Эксперт - специалист, проводит исследование вопроса, требующего специальных знаний, с представлением мотивированного заключения.

Эксперт по оценке бизнеса, фондов - производит анализ баланса, финансово-хозяйственной деятельности предприятия, дает заключение о стоимости фондов, предприятия.

Юрисконсульт - постоянный консультант при учреждении по практическим вопросам права, защитник интересов этого учреждения в судебных и других инстанциях.

Профессиональное самоопределение

К.С.Паузер

Профессиональное самоопределение – это длительный процесс, который начинается в детском возрасте и заканчивается в зрелые годы. Профессиональное самоопределение характеризуется избирательностью отношения к миру профессий. Осознанный выбор

профессии подразумевает учет как индивидуальных особенностей самого человека, так и требований профессии к человеку, а также знание социально-экономических условий своего региона.

Процесс профессионального самоопределения длится в течение всей жизни. Впервые профессиональная направленность интересов ярко проявляется в подростковом возрасте, когда у учащихся возникает необходимость **выбора будущей профессии**. В этом возрасте появляются новые мотивы учения, связанные с этим выбором, обучение для многих приобретает личный интерес и превращается в процесс самообразования. Для подрастающего человека результатом профессионального самоопределения в 9–11 классах, по мнению Е.А. Климова, «является относительно определенный, положительно эмоционально окрашенный и реалистичный план», который «предусматривает ближайшие шаги на профессиональном пути: выбор формы обучения, учебного заведения».

Важно выделить аспекты, от которых зависит сформированность профессионального самоопределения – в частности это уровень развития некоторых структур интеллекта школьника. Особенную роль играет способность к познанию и решению проблем (адаптивность человека), определяющая успешность любой деятельности и лежащая в основе других способностей. Адаптивность человека, эффективность принимаемых им решений и деятельности в целом в значительной мере зависят от того, в какой степени он овладел понятийным мышлением.

Интуитивное понятийное мышление - выделение сущностных признаков и понятийное логическое мышление - осознание закономерных связей между явлениями, которые, в свою очередь, входят в общую структуру интеллекта.

Также важно определить интересы и склонности учащегося, личностные качества, состояние здоровья. Часто подростки отмечают, что у них недостаточно развиты такие личностные качества, как сила воли, трудолюбие, умение доводить начатое дело до конца, целеустремленность. В этой связи в беседе следует дать рекомендации учащемуся по самовоспитанию, самооценке в соответствии с выбором профессии, корректировать его действия по развитию соответствующих склонностей или, в случае необходимости, переориентировать в выборе профессии. В каждом конкретном случае программа самоподготовки индивидуальна, но на основе вышеизложенного содержания работы можно выделить в общем такие её **разделы**:
1. Повышение информированности об избранной сфере профессиональной деятельности, соответствующие формы и методы повышения информированности (чтение литературы, подготовка рефератов и докладов, сочинений о выборе профессии, участие в "Днях открытых дверей" и др.).
2. Организация активного участия в избираемой профессиональной деятельности.
3. Развитие самопознания учащегося в связи с выбором профессии, обоснование учащимся своего решения о выборе той или иной специальности.