

PREPARED FOR
The Life Flame

PREPARED BY
Juliean Elaine John



FAKULTI SENI GUNAAN DAN KREATIF

SKOP KERJA

PENGURUSJUALAN



**THE
LIFE
FLAME**

OBJEKTIF ,VISI DAN MISI SYARIKAT

Objektif

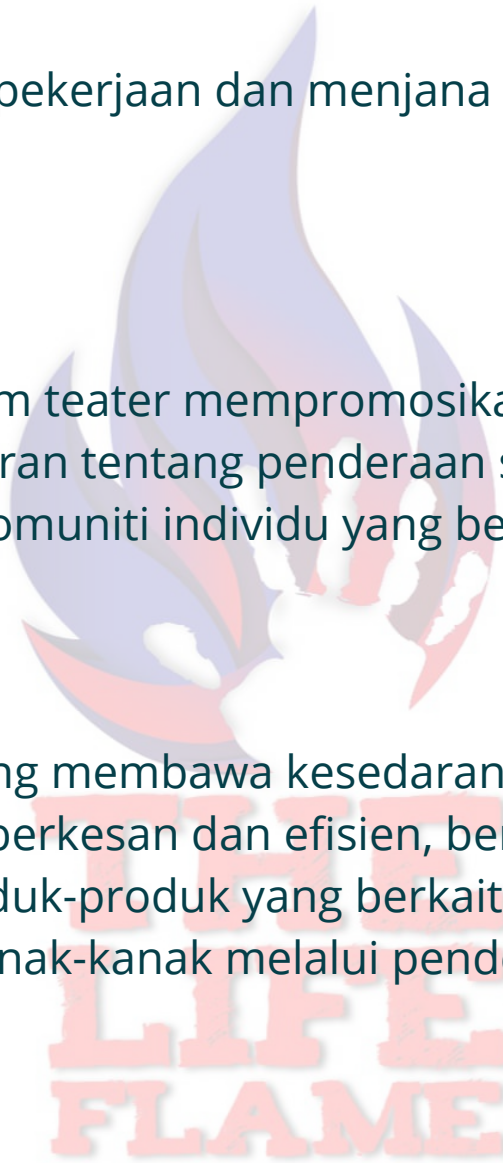
1. Meningkatkan kesedaran tentang isu penderaan seksual kanak-kanak.
2. Memupuk kemahiran dan bakat kepimpinan sebagai pihak pengurusan.
3. Membuka peluang pekerjaan dan menjana pendapatan siswa dan siswi.

Visi

Menggunakan platform teater mempromosikan produk-produk yang meningkatkan kesedaran tentang penderaan seksual kanak-kanak (CSA) dan membina komuniti individu yang bermaklumat dan proaktif.

Misi

Mengurus syarikat yang membawa kesedaran penderaan seksual kanak-kanak dengan berkesan dan efisien, berkomitmen serta mempromosikan produk-produk yang berkaitan dengan kesedaran penderaan seksual kanak-kanak melalui pendekatan pengurusan yang profesional, inovatif.



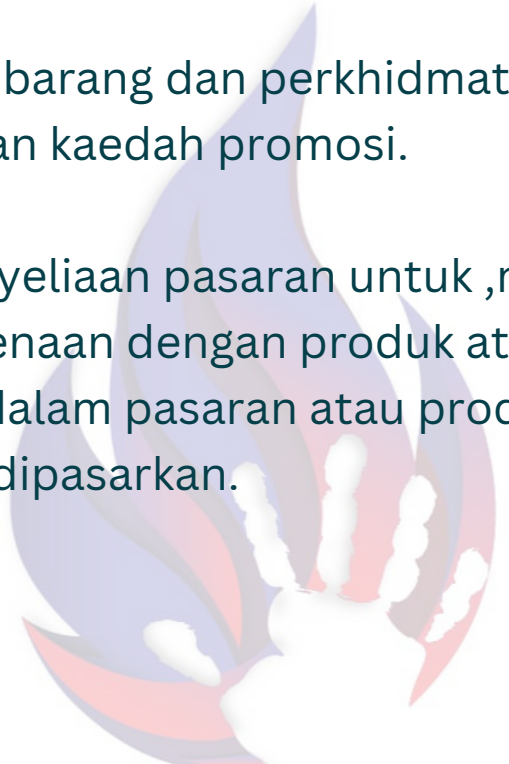
PENGURUS JUALAN

Pengurus jualan merupakan seorang yang akan merancang, menganjurkan, mengarahkan, mengawal dan menyelaraskan aktiviti mengenai jualan dan pemasaran perusahaan atau organisasi, atau perusahaan yang menyediakan perkhidmatan jualan dan pemasaran kepada perusahaan dan organisasi lain.



5 PERANAN PENGURUS JUALAN DALAM SESEBUAH SYARIKAT

1. Mengemaskini dan mempromosikan barang dan perkhidmatan.
2. Menghasilkan dan mengedarkan bahan publisiti.
3. mendapatkan dan Mengemaskinikan profil pelanggan yang sedia ada untuk membuat sasaran pasaran.
4. Mempromosikan barang dan perkhidmatan melalui pelbagai cara pengiklanan dan kaedah promosi.
5. menjalankan penyeliaan pasaran untuk ,mendapatkan maklum balas berkenaan dengan produk atau perkhidmatan yang telah berada dalam pasaran atau produk yang berpontensi untuk dipasarkan.



**THE
LIFE
FLAME**

SKOP KERJA DALAM SYARIKAT

1. Sebagai Pengurus Jualan, tanggungjawab utama adalah merancang, melaksana, dan mengawal strategi jualan untuk mencapai atau melebihi sasaran jualan yang ditetapkan.
2. Mengenal pasti dan mengeksplorasi peluang pasar baru, membangun dan memelihara hubungan dengan pelanggan, serta memimpin dan membina kemampuan pasukan jualan.
3. Pengurus Jualan juga perlu melakukan analisis pasaran untuk mengidentifikasi tren terkini, melakukan penilaian terhadap prestasi jualan, dan menyusun strategi peningkatan.
4. Selain itu, mereka bertanggungjawab dalam menyediakan latihan dan bimbingan kepada anggota pasukan, serta mengurus bajet dan peramalan jualan.
5. Bersedia dalam menghadapi cabaran yang sering dihadapi termasuk mencapai sasaran jualan dalam keadaan pasaran yang kompetitif, mengurus pasukan jualan yang beragam, mempertahankan pelanggan sedia ada sambil mencari pelanggan baru, serta beradaptasi dengan perubahan tren pasaran dan teknologi.

**THAT'S
LIFE
FLAME**

SUMBANGAN TERHADAP SYARIKAT

Penglibatan jualan adalah kunci kejayaan bagi mana-mana perniagaan kerana ia bukan hanya mengenai penjualan. Ini mengenai membina hubungan dengan pelanggan anda.

Pengurus jualan akan membina di sekitar kepercayaan, rasa hormat, dan komunikasi. Mereka tahu keperluan pelanggan mereka dan mahu menjadi lebih baik daripada orang lain. Mereka mempercayai satu sama lain kerana mereka tahu semua orang sedang berusaha ke arah matlamat objektif, visi dan misi syarikat.

Pengurus jualan menggunakan jalan dua hala. Ia bukan hanya untuk melibatkan diri dengan pelanggan; ia juga mengenai melibatkan diri dengan orang di sekeliling anda. Pengurus jualan ingin memastikan semua orang dalam pasukan memahami asas pelanggan anda dan cara terbaik untuk melayani mereka. Usaha semacam ini menghasilkan prestasi jualan yang lebih baik secara keseluruhan.

Strategi penglibatan jualan yang berkesan adalah mengenai menyelaraskan pasukan anda dengan perkara yang betul yang penting bagi mereka. Ini mengenai membantu mereka menyampaikan matlamat dan objektif mereka, sehingga mereka dapat berjaya dalam peranan mereka.