

DOI: 10.37791/2687-0657-2024-18-3-83-95

# Роль и место компетенции личных продаж в стандарте профессионального предпринимательства

Ю. Г. Памухин<sup>1\*</sup>

<sup>1</sup> Университет «Синергия», Москва, Россия

\* YuriGP@mail.ru

**Аннотация.** Статья посвящена вопросу важности навыков личной продажи предпринимателя в процессе управления собственным бизнесом. В статье обосновывается сквозной характер компетенции личных продаж, то есть присутствие данных задач на всех стадиях жизненного цикла собственного бизнеса предпринимателя, и показана необходимость личного участия владельца бизнеса в широком спектре задач создания, ведения, развития, а также выхода из собственного бизнеса. Автор обращает внимание на особую роль личных продаж в кругу общих коммерческих функций собственного бизнеса, таких как маркетинг и сбыт, а также на отдельные конкретные стратегические задачи жизни бизнеса, в которых критично личное участие владельца в качестве лидера процесса личной продажи. Автор приводит определение и обращает внимание на неизбежность операций с ключевыми клиентами, то есть такие сделки, от которых существенным образом зависит успех или провал собственного бизнеса. Новизна статьи состоит в обосновании прямой корреляции двух тем, которые ранее никак не исследовались вместе и не рассматривались в существующей литературе. В статье анализируются функции профессионального предпринимательства совместно с навыками личных продаж как профессиональной деятельности. Отдельное внимание уделено применению метода пятиэтапной модели личных продаж, использование которой также может быть отнесено к числу сквозных компетенций предпринимателя. В статье предлагается к дискуссии тема введения теории и практики личных продаж в программу и практику обучения профессиональному предпринимательству.

**Ключевые слова:** собственный бизнес, профессиональные компетенции предпринимателя, личные продажи, ключевые клиенты, ключевые партнеры, пятиэтапная модель продаж

**Для цитирования:** Памухин Ю. Г. Роль и место компетенции личных продаж в стандарте профессионального предпринимательства // Современная конкуренция. 2024. Т. 18. № 3. С. 83–95. DOI: 10.37791/2687-0657-2024-18-3-83-95

# The Role and Place of Personal Selling Competence in the Standard of Professional Entrepreneurship

Yu. Pamukhin\*

<sup>1</sup> Synergy University, Moscow, Russia

\* YuriGP@mail.ru

**Abstract.** The article is devoted to the importance of an entrepreneur's personal selling skills in the process of managing his own business. The article substantiates the end-to-end nature of the competence of personal sales, i. e. the presence of these tasks at all stages of the life cycle of an entrepreneur's own business, and shows the need for the personal participation of the business owner in a wide range of tasks of creating, maintaining, developing, and exiting his own business. The author draws attention to the special role of personal selling in the range of general commercial functions of one's own business, such as marketing and sales, as well as to certain specific strategic tasks of business life, in which the personal participation of the owner as the leader of the personal selling process is critical. The author provides a definition and draws attention to the inevitability of transactions with key clients, such transactions on which the success or failure of one's own business significantly depends. The novelty of the article lies in the substantiation of the direct correlation of two topics that have not previously been studied together and have not been considered in the existing literature. The article focuses on analyzing the functions of professional entrepreneurship, together with the skills of personal selling as a professional activity. Special attention is paid to the application of the five-stage personal selling model method, the use of which can also be considered one of the cross-cutting competencies of an entrepreneur. The article proposes for discussion the topic of introducing the theory and practice of personal selling into the program and practice of teaching professional entrepreneurship.

**Keywords:** own business, professional competencies of an entrepreneur, personal selling, key clients, key partners, five-stage sales model

**For citation:** Pamukhin Yu. The Role and Place of Personal Selling Competence in the Standard of Professional Entrepreneurship. *Sovremennaya konkurentsya=Journal of Modern Competition*, 2024, vol.18, no.3, pp.83-95 (in Russian). DOI: 10.37791/2687-0657-2024-18-3-83-95

## Введение

В современной практике обучения профессиональному предпринимательству принято выделять четыре основные группы ключевых компетенций. Речь идет о значимых для профессии предпринимателя способностях вхождения (создания) в собственный бизнес, компетенции выполнения спектра текущих общих задач бизнеса, знания и способности развивать или трансформировать свой бизнес,

а также компетенция, связанная с умением предпринимателя правильно выходить или прекращать свое участие в собственном бизнесе [15, 16]. В состав каждой из этих групп компетенций, в свою очередь, входит множество отдельных, более конкретных и узких способностей решать различные задачи управления собственным бизнесом, что в своей совокупности и составляет программу обучения профессиональному предпринимательству [14, 15]. При этом можно выделить некоторые отдельные узкие ком-