|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 3.1.1. Трудовая функция: Ведение переговоров с заказчиками нейромаркетингового исследования | | | |
| Наименование | Ведение переговоров с заказчиками нейромаркетингового исследования | |
|  | |  | |
| Трудовые действия | | Подробное разъяснение процедурно-методического этапа исследования и информирование о возможных вариантах дизайна исследования | |
| Четкое и грамотное донесение возможностей метода нейромаркетинговых исследований до заказчика | |
| Корректировка параметров в соответствии с возможностями нейромаркетинговых исследований | |
| Необходимые умения | | Составлять презентации с учетом специфики нейромаркетингового исследования | |
| Проводить презентации с учетом специфики нейромаркетингового исследования | |
| Вести деловую переписку и переговоры с представителями заказчика; | |
|  | |
|  | |
|  | |
|  | |
|  | |
|  | |
| Необходимые знания | | Методы ведения переговоров; | |
| Способы представления информации; | |
| Технологии проведения презентаций; | |
|  | |
|  | |
| Другие характеристики | |  | |