|  |
| --- |
| 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 |  |