

## РЕЗУЛЬТАТИ АНАЛІЗУ РИНКУ ПРАЦІ (НА 25.12.2022 Р.)

Проаналізовано попит на менеджерів на всеукраїнському та регіональному ринку праці. Для цього здійснено моніторинг сайтів [rabota.ua](http://rabota.ua), [work.ua](http://work.ua), [jobportal.dcz.gov.ua](http://jobportal.dcz.gov.ua) та виписано кількість вакансій за останні 30 днів з урахуванням придатності випускників ОПП «Менеджмент» першого (бакалаврського) та другого (магістерського) рівнів вищої освіти Білоцерківського НАУ до працевлаштування. Проаналізовано вимоги роботодавців до кандидатів на вакантні посади, зроблено узагальнені висновки щодо компетентностей, якими має володіти випускник ОП «Менеджмент».

Згідно з ОПП «Менеджмент» першого (бакалаврського) рівня вищої освіти, набуті випускниками компетенції дають можливість виконувати таку професійну роботу згідно з Національним класифікатором України «Класифікатор професій» ДК 003:2010: 14. Менеджери (управителі) підприємств, установ, організацій та їх підрозділів, зокрема, менеджер (управитель) з питань регіонального розвитку (код професії 1474), із комунікаційних технологій (1474), з маркетингу (1475), з адміністративної діяльності (1475.4), з логістики (1475.4), з постачання (1475.4), зі збуту (1475.4), із зв'язків з громадськістю (1475.4), із зовнішньоекономічної діяльності (1475.4), з реклами (1476.1), з персоналу (1477.1), систем якості (1493), екологічних систем (1494), із соціальної та корпоративної відповідальності (1496) тощо.

Згідно з ОПП «Менеджмент» другого (магістерського) рівня вищої освіти, набуті випускниками компетенції дають можливість виконувати таку професійну роботу згідно з Національним класифікатором України «Класифікатор професій» ДК 003:2010:

- керівники підприємств, установ та організацій (код КП 1210);
- керівники виробничих та інших основних підрозділів (код КП 121);
- керівники функціональних підрозділів (код КП 122), зокрема, керівники фінансових, бухгалтерських, економічних, юридичних та адміністративних підрозділів та інші керівники (1231), керівники підрозділів кадрів і соціально-трудова відносин (1232), керівники підрозділів маркетингу (1233), керівники підрозділів з реклами та зв'язків з громадськістю (1234), керівники підрозділів матеріально-технічного постачання (1235); керівники проектів та програм (1238);
- керівники малих підприємств без апарату управління (код КП 131);
- менеджери (управителі) підприємств, установ, організацій та їх підрозділів (код КП 14), зокрема, менеджер (управитель) у сфері надання інформації (1473), з досліджень ринку, вивчення суспільної думки, консультацій з питань комерційної діяльності та управління (1475), з реклами (1476.1), з підбору, забезпечення та використання персоналу (1477.1), систем якості (1493), екологічних систем (1494), із соціальної та корпоративної відповідальності (1496) тощо;
- викладачі університетів та закладів вищої освіти (код КП 2310);
- наукові співробітники: маркетинг, ефективність господарської діяльності, раціоналізація виробництва, інтелектуальна власність (2419.1), економіка (2441.1).

### [rabota.ua](#)

	м. Київ	Київська обл.	м. Біла Церква	Україна
Менеджер з продажу	5266	-	108	15418
Менеджер по роботі з клієнтами	4595	-	91	11928
Менеджер з закупівель	536	-	11	1133
Менеджер з логістики	304	-	2	866
Менеджер з реклами	2685	-	5	4247
Менеджер з персоналу	739	-	4	1566
Бренд-менеджер	544	-	1	869
Менеджер ЗЕД	217	-	4	412
Менеджер з лояльності	14	-	-	18

### [work.ua](#)

	м. Київ	Київська обл.	м. Біла Церква	Україна
Менеджер з продажу	1643	1825	38	6034
Менеджер по роботі з клієнтами	501	546	14	1658
Менеджер з закупівель	360	381	5	1067
Менеджер з логістики	218	245	4	748
Менеджер з реклами	75	80	2	208
Менеджер з персоналу	288	305	1	949
Бренд-менеджер	381	397	2	1072
Менеджер з розвитку	108	110	1	282
Менеджер з адміністративної діяльності	1072	1194	15	3219
Менеджер із зв'язків з громадськістю	81	81	-	150
Менеджер ЗЕД	86	93	3	265
Менеджер-репрезентант	193	249	24	1770
Загальна кількість вакансій	23968	27790	682	88408

### [jobportal.dcz.gov.ua](#)

	м. Київ	Київська обл.	м. Біла Церква
Менеджер з продажу	2921	249	56
Менеджер по роботі з клієнтами	643	42	42
Менеджер з закупівель	41	5	1
Менеджер з логістики	68	11	11
Менеджер з реклами	15	3	3
Менеджер з персоналу	68	11	2
Бренд-менеджер	102	2	-
Менеджер ЗЕД	108	9	3
Регіональний менеджер	123	11	4

Отже, моніторинг сайтів [rabota.ua](#), [work.ua](#), [jobportal.dcz.gov.ua](#) дає можливість зробити висновок про попит на менеджерів на регіональному та всеукраїнському ринку праці. Найбільший попит спостерігається на менеджерів з продажу (менеджерів-репрезентантів, по роботі з клієнтами, регіональних менеджерів), з логістики та менеджерів з персоналу.

2. Аналіз вимог роботодавців до кандидатів на вакантні посади дає можливість зробити **узагальнені висновки щодо компетентностей, якими має володіти випускник ОП «Менеджмент»** (жирним шрифтом робоча група ОП «Менеджмент» виділила вимоги роботодавців, на які слід звернути увагу НПП при перегляді робочих програм фахових дисциплін).

**Менеджер з продажу** має володіти такими навичками:

- уміти слухати, виявляти потреби клієнта;
- уміти формулювати цінність продукту та презентувати продукт;
- мати переговорні навички; бездоганно володіти техніками ведення телефонних переговорів;
- володіти навичками переконання, **вміння працювати із запереченнями**;
- уміти нестандартно мислити та приймати рішення самостійно;
- **самоорганізованість: вміння планувати свій робочий день, тиждень, місяць**;
- вміння доводити угоди до закриття;
- гнучкість, вміння знаходити нові шляхи вирішення задач та проблемних питань;
- впевнений користувач ПК Word, Excel, Outlook, Microsoft Teams.

**Менеджер з персоналу:**

- володіє різними техніками інтерв'ю і оцінки персоналу;
- вміє писати хороші тексти про вакансії;
- знає основні **процеси побудови Бренду роботодавця**;
- має високий рівень відповідальності та самоорганізації;
- цілеспрямований, має високі комунікаційні навички;
- навички якісного ведення кадрового управлінського і регламентованого діловодства;
- **досвід роботи в сфері офіс-менеджменту, організації роботи офісу та плануванні роботи керівництва**;
- володіння необхідними навичками, методами та інструментами пошуку кваліфікованих спеціалістів, розуміння сучасних тенденцій;
- проведення регулярних заходів, спрямованих на зміцнення командного духу і корпоративної культури в компанії;
- знання трудового законодавства;
- участь в HR-проектах, пов'язаних із автоматизацією HR процесів;
- стресостійкість, мультизадачність, відповідальність, лідерське мислення.

**Менеджер ЗЕД:**

- знання норм законодавства у сфері логістики і ЗЕД;
- знання ділової англійської мови не нижче рівня Intermediate;
- володіння комп'ютером на рівні просунутого користувача;
- аналітичне мислення, уміння працювати з великим об'ємом інформації;
- знання порядку укладання договорів з постачальниками і контролю за їх виконанням, оформлення документації на відпуск матеріалів підрозділам підприємства;
- знання документообігу при закупівлі в Україні та за її межами;
- знання **специфіки роботи кожної країни**, з якої ведеться чи планується вести співробітництво (законодавство, оподаткування тощо).

**Менеджер:**

- уміння працювати з проектами в команді;
- мати креативний та творчий підхід до роботи;
- впевнений користувач ПК;
- знання психології, комунікабельність, уміння викликати у співрозмовника прихильність до себе, активність, грамотна розмовна мова, націленість на результат;
- прагнення до розвитку і професійного росту;

- управлінські навички (планування, постановка задач, контроль, мотивація, навчання підлеглих);
- швидка адаптивність до змін;
- менеджер має бути джерелом позитиву і драйву, який має змогу донести позитивну енергію і гарний настрій як по телефону так і наяву;
- вміння працювати з великими обсягами інформації в режимі багатозадачності;
- вільне володіння MS Office, CRM;
- навички ефективного планування часу і постановка пріоритетів;
- високий рівень особистої відповідальності і уважності до деталей;
- **візуалізація отриманих результатів на основі сучасних програмних продуктів.**

#### **Бренд-менеджер:**

- високі навички ведення переговорів;
- знання MS Office;
- досвід роботи з Google Adwords, Google Analytics, Facebook Ads, Instagram, YouTube, CRM-системами, IP-телефонією;
- досвід роботи з сервісами e-mail розсилок;
- знання інструментів веб-аналітики (Ahrefs, SEMRush, Google Analytics, Google Ads, Looker Studio, GTM тощо);
- наявність сертифікатів Google Ads та Google Analytics.

#### **Менеджер-репрезентант:**

- розвиток території;
- робота з дебіторською заборгованістю, контроль та облік взаєморозрахунків;
- документообіг;
- високі комунікативні навички та вміння переконувати;
- аналіз ринку, та перспектив, надання пропозицій покращення продажів;
- **знання основ мерчендайзингу.**