

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/otchet-po-praktike/288959>

Тип работы: Отчет по практике

Предмет: Переводоведение

Введение 3

Глава 1 Теоретическая часть 5

Глава 2 Практическая часть 11

2.1 Практические задачи, выполняемые в процессе практики на ООО «Альфа-СПК» 11

2.2 Создание базы потенциальных клиентов и перевод презентационных материалов 12

Заключение 16

Список используемой литературы 17

Введение

Работа с международными клиентами в настоящее время более распространена, чем когда-либо. Так как Интернет открыл рынки, которые когда-то были недоступны. Теперь вы можете отправить электронное письмо кому-нибудь на другой конец света, подать заявку на работу за тысячи километров и с легкостью провести видеоконференцию. Все больше и больше компаний осваивают эту глобальную экономику и уверены в том, что в будущем будут работать с международными клиентами. Работа с зарубежными клиентами интересна и предлагает множество преимуществ. Однако при рассмотрении международного рынка разумно учитывать как плюсы, так и минусы.

Когда вы работаете с глобальными клиентами, вы можете быстрее осваивать новые навыки и улучшать свой текущий набор навыков. Поскольку международные клиенты могут сильно отличаться от местных клиентов, компании, возможно, придется выйти на рынок, который не полностью развит в их родной стране. Поэтому необходимо своевременно приобретать определенные новые навыки. Это ускоряет процесс обучения, а также мотивирует и побуждает совершенствовать уже имеющиеся навыки.

Еще одним важным аспектом работы с клиентами по всему миру является тот факт, что бизнес может расти быстрее. Получая знания о различных рынках, компания может четко видеть, в каких странах их конкретная услуга или продукт имеют более низкую конкуренцию, и подключаться к пулу клиентов. Гораздо легче продавать свои услуги на международных рынках, где они пользуются большим спросом и клиенты признают ценность того, что вы делаете. В результате они расширяют свой бизнес гораздо быстрее, чем борются за своих местных клиентов с множеством конкурентов в этой области.

С другой стороны, когда клиент за полмира, общение, хоть и облегченное технологиями, все же может вызвать определенные проблемы. Часто бывает, что один сотрудник занимается исключительно общением с клиентами. Это хорошо и эффективно в большой компании, но когда бизнес небольшой и находится в стадии развития, возникает проблема нехватки ресурсов для такого общения. Почему общение важно в первую очередь? Потому что клиент вас не знает, и поэтому необходимо завоевать взаимное доверие. Неизбежно доверие будет построено с течением времени, и количество необходимого общения будет уменьшаться.

Еще один минус — разница в часовых поясах. Во многих случаях это вызывает проблемы, поскольку конец вашего рабочего дня знаменует собой начало дня для клиента. Разница в часовых поясах не является серьезной проблемой, если ею правильно управлять. Тем не менее, они могут на мгновение превратиться в кошмар, резко увеличив рабочее время. Многие клиенты могут обращаться с вами так, как будто вы находитесь в их часовом поясе. Именно поэтому крайне важно обсудить эти нюансы в самом начале.

В целом международная работа чрезвычайно привлекательна и предлагает много других преимуществ. Хотя преимущества не лишены недостатков: личные встречи ограничены — а в большинстве случаев — отсутствуют, и если клиент решает не платить вам, вернуть эти деньги может быть чрезвычайно сложно. Безусловно, каждая компания должна рассматривать возможность работы на международном рынке, но всегда взвешивать плюсы и минусы этого конкретного роста.

Моя производственная практика проводилась в компании, которая, взвесив все плюсы и минусы работы с иностранными клиентами, взялась за такую сферу деятельности, как экспорт.

Название компании - ООО «Альфа-СПК».

ООО «Альфа-СПК» – крупная и надежная компания, создавшая свое имя благодаря слаженной работе коллектива, ответственного подхода к поставке качественных и проверенных товаров, постоянного мониторинга рынка, а также внесение на рынок новых видов специализированного оборудования и спецтехники, необходимых для полноценного развития предприятий .

Компания была основана в 2003 году, является крупнейшей организацией по поставкам строительного и специализированного промышленного оборудования в области переработки отходов.

Компания работает со многими известными крупными организациями, а также с другими коммерческими и частными предприятиями, желающими получать надежное и качественное оборудование по приемлемым ценам.

1. О компании "АЛЬФА-СПК" [Электронный ресурс] https://alfaspk.ru/o_kompanii (дата обращения: 27.10.2022)
2. RusGlobalExport [Электронный ресурс] <https://www.rusglobalexport.ru/export-department> (дата обращения: 27.10.2022)
3. Корунец, И.В. Теория и практика перевода / И.В. Корунец. – Винница: Новая книга, 2001. – 448 с.
4. Горбунова, Е.В. Пособие по переводу научно-технической литературы с английского языка на русский / Е.В. Горбунова, И.А. Носенко. – М.: Высшая школа, 1974. – 152 с.
5. Борисова, Л.И. Ложные друзья переводчика. Общенаучная лексика / Л.И. Борисова. – М.: Тезаурус, 2005. – 212 с.
6. Макеева, М.Н. Технический перевод в повседневной жизни: учеб. пособие для студентов инженерно-технических специальностей / М.Н. Макеева, С.В. Начерная, О.В. Чуксина. – Тамбов: Изд-во ТГТУ, 2004. – 160 с.

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/otchet-po-praktike/288959>