

## Парад профессий

### **РИЭЛТЕР (агент по недвижимости)**

Активно развиваться эта профессия в Беларуси начала после того, как в конце 80 -- начале 90-х стало наконец возможным для физических и юридических лиц проводить операции с недвижимостью (купля-продажа). По оценкам специалистов, в крупных белорусских городах на сегодняшний день приватизировано около 70% жилого фонда. О бурном развитии этого сегмента рынка говорит и тот факт, что сегодня в республике насчитывается более двухсот агентств недвижимости. Неудивительно, что специалисты по оказанию данного вида услуг пользуются все большим спросом.

В задачу риэлтера входит юридически грамотное оформление сделки, ее полное технологическое сопровождение. Работодатели считают, что наиболее способны к этой профессии женщины от 22 до 45 лет. У них выше чувство ответственности, более высокая способность к обучению. В работу агента по недвижимости неплохо включаются люди, имеющие опыт в коммерческой деятельности, в области сетевого маркетинга и продаж, поскольку обладают таким ценным качеством, как чувство клиента. В риэлтеры весьма успешно переквалифицируются бывшие работники социальной сферы, страховые агенты, учителя, психологи, которых в последнее время подготовлено чересчур много. Их главный козырь - умение общаться, убеждать.

### **ДИ-ДЖЕЙ**

Отечественный FM-рынок начал развиваться 10 лет назад. И в эфире на частоте FM появилось порядка 10 радиостанций, что стало предпосылкой для формирования совершенно новой для нас профессии ди-джея (DJ). Ее без преувеличения можно назвать одной из самых престижных (особенно среди молодежи). Правда, многие в то же время считают ее не совсем серьезной. Мол, что может быть проще сидеть у микрофона и нести разную чепуху в эфир и при этом ставить музыку, которая нравится.

Какого-то специального учебного заведения, в котором бы готовили DJ, как и в случаях с некоторыми другими новыми профессиями, у нас нет. Возможно, именно поэтому столь остро ощущается дефицит профессиональных ведущих. Некоторые радиостанции сами пытаются выращивать ди-джейев, некоторые же попросту перекупают наиболее талантливых у конкурентов.

Потому-то и наблюдается ситуация, когда многие DJ, словно кузнечики, прыгают с одной частоты на другую. Время от времени радиостанции проводят конкурсы ведущих, отбирая из сонмища претендентов лишь единицы. Причем критерии отбора везде могут отличаться. Так или иначе, но одно из основных требований для работы DJ -- наличие высшего гуманитарного образования, предполагающее культуру языка, умение грамотно формулировать свои мысли перед микрофоном, хорошая дикция. Еще одно неперемное условие -- знание английского, для того чтобы ведущий мог точно прочитать название композиции и правильно ее произнести. Кроме того, он должен ориентироваться в музыкальных направлениях, обладать широким кругозором. Ну и естественно, голосовые данные человека. Хотя здесь у каждой радиостанции свои вкусы и предпочтения. Иногда в эфире встречаются очень специфические голоса.

Деятельность на радио для наиболее успешных DJ является стартовой площадкой для работы на ТВ, некоторых приглашают вести шоу-программы в модных ночных клубах, участвовать в разных культурных мероприятиях и т.д.

### **КРУПЬЕ**

Игорный бизнес существует около четырехсот лет, однако в Беларуси первые казино появились сравнительно недавно - в начале 90-х, после поднятия "железного занавеса", ограждавшего советских граждан от всякого рода капиталистических соблазнов. Еще достаточно молодой у нас можно назвать и профессию крупье - ключевую фигуру казино. Он выступает в роли ведущего, меняет деньги на фишки, предлагает делать ставки. Основные требования, предъявляемые обладателям этой профессии, это математические способности, высокая координация движений рук. Возрастные критерии - от 18 до 25 лет. Обычно некоторые казино раз в год (или по мере необходимости) проводят наборы в школу по подготовке крупье. Обучение длится около 4 месяцев, включает доскональное изучение правил игры (в основном это рулетка, покер и блэкджек), отработку основных элементов: умение делать шафл (тасовать карты), быстро и правильно их раскладывать, правильно "нарезать" жетоны, чиповать (собирать фишки). Ну и самое главное - умение быстро считать, что особенно важно при игре в рулетку, где необходимо наизусть знать таблицу умножения до двадцати, высчитывать разные комбинации чисел.

### **МЕНЕДЖЕР ПО РЕКЛАМЕ**

Сейчас на рынке труда представлено множество вакансий, объединенных общим словом "менеджер" (переводится как "управляющий"). Среди них одна из самых распространенных - менеджер по рекламе. Надо сказать, что сегодня рекламный рынок страны - это активно развивающийся сегмент национальной экономики. На начало 2001г. насчитывалось 718 субъектов хозяйствования (агентств), имеющих отношение к рекламе, из них более половины (421) в Минске. Рекламный рынок - это целая индустрия. В нее входят телевидение, радио, газеты и журналы, наружная реклама, реклама в Интернете и кинотеатрах, социальная и государственная реклама, производство рекламной продукции, выставочная деятельность, рекламное творчество и многое другое. Структура рекламного рынка носит социальный характер и включает в себя все общество.

В этой связи можно констатировать, что менеджеры по рекламе требуются везде. Наиболее распространенные адреса - торговля и СМИ. Работая в торговой организации, менеджер по рекламе планирует и проводит рекламные кампании своей фирмы, а также оценивает их эффективность. У менеджера по рекламе в СМИ (в газетах, журналах, на телевидении, в последнее время даже в Интернете) в обязанности входит поиск заказчиков, продажа рекламных площадей и заключение договоров. Но где бы ни трудился менеджер по рекламе, он всегда должен иметь собственный план работы и максимально проявить себя. К менеджеру по рекламе предъявляют следующие требования: высшее образование, общительность, доброжелательность, настойчивость, энергичность. Желателен опыт работы в этой сфере, наличие собственной клиентской базы и связей в СМИ, умение работать на компьютере. Среди агентов по рекламе можно встретить представителей самых разных профессий, однако чаще всего это бывшие учителя, психологи, журналисты...

### **РЕКРУТЕР**

Появление этой профессии связано с активным развитием в стране кадрового бизнеса вообще и рынка кадровых агентств, в частности (на сегодняшний день их насчитывается уже более полутора десятков). Рекрутер - это человек, подыскивающий для организации или компании по ее заказу того или иного работника. Зачастую кадровым агентствам

приходится заниматься поиском специалистов, обладающих редкими знаниями, специфическими квалификациями, имеющих профессиональный опыт в какой-то узко специализированной сфере. Такой вид поиска называется хэд-хантингом (в переводе с английского -- охотник за головами). В данном случае используется весь инструментарий охоты за ценным сотрудником - от поиска информации об интересующем человеке по самым разным каналам до звонков и встреч с ним под различными предложениями. Как рассказала мне представитель одного из минских кадровых агентств, иногда случаются истории с почти детективным сюжетом. Под предложением просьбы о консультации и ссылаясь на общих, иногда мнимых знакомых, необходимо заставить потенциального кандидата встретиться на нейтральной территории, в парке или кафе. Сделать это достаточно непросто, так как такой человек не заинтересован в поиске новой работы и не собирается ничего менять. В процессе беседы нужно найти такие аргументы, чтобы заинтересовать его новыми перспективами и убедить в пользу нового предложения. Кстати, в московских агентствах нередки случаи, когда за тем или иным человеком порой приходится летать по всему миру - в Египет, Англию, Канаду.

Надо заметить, что в Беларуси официально профессии рекрутера нет, хотя деятельность, связанная с привлечением, отбором и наймом персонала активно существует. Близкими к рекрутингу специальностями являются должности руководителя служб управления персоналом, специалиста по кадрам и профориентации, агента по трудовым договорам и найму. Основные требования, предъявляемые к рекрутерам - обучаемость, активность, коммуникабельность, презентабельность. Как показывает практика, большинство из них - молодые люди до 30 лет, многие имеют психологическое или педагогическое образование, что является очень важным при работе с клиентом.

### **WEB-ДИЗАЙНЕР**

Вряд ли сильно погрешим против истины, если скажем, что одним из величайших изобретений XX века стало создание Интернета - всемирной сети, посредством которой можно найти практически любую интересующую информацию, пользоваться электронной почтой, смотреть прямые трансляции в режиме реального времени и многое другое. В Беларуси Всемирная паутина широкое распространение получила всего несколько лет назад, однако уже успела завоевать огромную популярность, количество пользователей Глобальной сети постоянно растет. В этой связи возрастает значение профессии веб-дизайнера, в обязанности которого входит разработка и создание веб-страниц -- важной составной части Интернета. Сегодня во Всемирной паутине размещают свои собственные сайты главы государств, политики, организации, компании, актеры, музыканты и даже спецслужбы мира (такие, например, как ЦРУ, ФСБ, СИС), электронные версии имеют различные периодические издания, спортивные команды, простые граждане. Для того, чтобы заниматься веб-дизайном, необходимы навыки программирования для веб (CGI/Perl, PHP, Java), знание языка HTML, владение графическими программами (Corel, PhotoShop), кроме того, иметь образование дизайнера.

Надо сказать, что процесс создания сайтов достаточно трудоемкий. На разработку одного солидного портала уходит в среднем 2 месяца. Впрочем, его постоянное усовершенствование продолжается и по окончании работы.

Зачастую опытные веб-дизайнеры (например, в редакциях газет) совмещают работу с должностью системного администратора, еще одной активно развивающейся профессией новой Беларуси. Говоря языком должностных инструкций, в его обязанности вменяется "поддержание в рабочем состоянии и текущая модернизация аппаратно-программного

вычислительного комплекса предприятия". То есть системный администратор должен разбираться как в "железе" - компьютерах, периферийном, сетевом и офисном оборудовании, так и в программном обеспечении, обладать определенными навыками программирования.

Пока не все профессии, о которых мы рассказали выше, можно сегодня освоить в учебных заведениях страны. Одна из причин в том, что система образования еще попросту не успела сориентироваться в быстро меняющейся конъюнктуре рынка труда. Впрочем, отнюдь не во всех случаях уместно вести речь о поточной подготовке тех или иных специалистов. Вспомним, какой бум в середине 90-х был на профессии юриста, психолога, экономиста, бухгалтера. В результате их было подготовлено значительно больше, чем требовалось, что привело к безработице среди обладателей данных специальностей. К слову, многие экономисты, психологи, юристы, не нашедшие применения по профессии, впоследствии перешли работать в кадровый, рекламный бизнес, занялись индивидуальным предпринимательством.

Многие динамично развивающиеся компании самостоятельно проводят наборы сотрудников на ту или иную специальность с последующей подготовкой. В частности, это касается риэлтеров. Обучить этой профессии берутся сами агентства по недвижимости, заинтересованные в расширении штата специалистов. То же можно сказать и о профессии крупье (кстати, официально она называется "дилер казино").

### **СПЕЦИАЛИСТЫ В СФЕРЕ ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ. ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА ТРУДА**

Сокращение численности трудоспособного населения страны негативно отражается не только на деятельности организаций, но и на состоянии тех отраслей экономики, в которых работают высокопрофессиональные специалисты.

В настоящее время в сфере финансов и экономики растет потребность в высококвалифицированных специалистах, но привлечь их становится все сложнее: большинство профессионалов, заинтересованных в смене работы, имеют сразу несколько предложений от работодателей. Все еще сохраняется разрыв в уровне заработной платы сотрудников российских и зарубежных компаний, но постепенно он сокращается. Современный рынок труда в РФ все больше становится рынком кандидатов. Заработная плата является основным мотивирующим фактором для финансовых специалистов, что приводит к росту оплаты труда и формированию не всегда адекватных ожиданий относительно уровня зарплат. На сегодняшний день не работодатель выбирает специалиста, а специалист - работодателя. Возможность предложить более привлекательный, по сравнению с конкурентными, компенсационный пакет является главным преимуществом компаний, желающих привлечь лучших специалистов.

### **СПЕЦИАЛИСТЫ БАНКОВСКОЙ СФЕРЫ**

В банковском секторе растет спрос на специалистов, занимающихся продвижением и продажей банковских услуг, а также обслуживанием клиентов. Наибольшее число вакансий на стартовые позиции — это сотрудники фронт- и бэк-офисов. На эти должности приглашают специалистов с высшим финансовым или экономическим образованием. Востребованы также специалисты в сфере кредитования юридических и физических лиц. Растет потребность и в специалистах, занимающихся оценкой движимого и недвижимого имущества предприятий и физических лиц. Потребность предприятий в привлечении инвестиций способствует увеличению спроса на специалистов в области ценных бумаг, заработная плата которых состоит из фиксированного оклада и процентов от сделок. В связи с открытием новых филиалов и отделений банков растет число вакансий на руководящие должности, требуются специалисты, занимающиеся управлением и

мотивацией персонала, продажей банковских услуг.

## **СПЕЦИАЛИСТЫ БУХГАЛТЕРСКОЙ СФЕРЫ**

По-прежнему востребованы специалисты в бухгалтерской сфере: главные бухгалтеры, их заместители, старшие бухгалтеры, бухгалтеры, занимающиеся приходно-расходными операциями. Причем намечается тенденция к специализации сотрудников этой сферы. Сегодня квалифицированный бухгалтер должен знать не только методологию бухгалтерского учета, но и различные схемы налогообложения, методы налогового планирования, гражданское и административное законодательство; а также иметь практический опыт работы в качестве бухгалтера в одной или нескольких отраслях (производство, строительство, оптово-розничная торговля, услуги, развлекательный бизнес, общественное питание, страховой бизнес и др.).

Необходимо, чтобы бухгалтер мог ориентироваться в справочно-правовых системах («Гарант», «Консультант Плюс») и знал одну или несколько специализированных бухгалтерских программ: «1С», «Галактика», «Парус» и др.

Время, когда бухучет вели специалисты, окончившие краткосрочные бухгалтерские курсы, прошло. Требования работодателей к уровню образования бухгалтера сегодня — это наличие не только высшего экономического образования, но и аттестата профессионального бухгалтера. Для компаний, работающих с иностранными партнерами, важно, чтобы бухгалтер владел как отечественной, так и западной системой отчетности, а также английским языком на рабочем уровне. Знание международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) все больше становится востребованным и в крупных российских компаниях в связи с их переходом на эту форму отчетности.

Бухгалтер, ведущий учет на том или ином участке по российским стандартам учета и отчетности, получает заработную плату от \$700-800 до \$1200; бухгалтер, знающий отчетность по западным стандартам (GAAP, IAS) и специальные бухгалтерские программы (Ахарта, SAP, Scala), получает в среднем \$1500. Зарплата главного бухгалтера крупной компании, знающего международные стандарты финансовой отчетности, составляет \$2000-4000, главный бухгалтер маленькой российской компании может зарабатывать от 1000\$. Заместитель главного бухгалтера должен обладать теми же знаниями и навыками, что и главбух. Его заработная плата в крупной компании может составлять \$1500-3000.

## **СПЕЦИАЛИСТЫ АУДИТОРСКИХ ФИРМ**

В связи с необходимостью проводить внешние аудиторские проверки, в аудиторско-консалтинговых компаниях растет спрос на аудиторов, специалистов в области оптимизации налогообложения (налоговых консультантов), методологов, занимающихся разработкой методик бухучета и налогообложения, специалистов в сфере управленческого консультирования, налогового права.

В настоящее время аудит — это комплексная проверка деятельности предприятия группой специалистов. Главная задача внешнего аудита — установить, соответствуют ли реальности представляемые отчеты и балансы проверяемой организации, оценить ее финансовое положение и дать рекомендации по оптимизации бухучета и налогообложения. Соответственно, аудитор — это финансовый ревизор.

Аудиторская проверка может быть обязательной и добровольной (инициативный аудит).

Добровольный аудит проводится по инициативе руководства предприятия для обнаружения возможных ошибок на случай внезапной проверки налоговой инспекции, а также для того, чтобы определить состояние дел в компании. Бывают выборочные проверки (за тот или иной период) и сплошные, а также тематические (проверка определенного участка бухгалтерии, например, приходно-расходных операций). Налоговый аудит — это контроль правильности расчета налогов и налоговой отчетности.

Как правило, это специалисты с высшим экономическим или финансовым образованием, имеющие сертификат аудитора и опыт проведения аудиторских проверок.

На крупных предприятиях отмечается усиление системы внутреннего контроля. Это приводит к увеличению спроса на внутренних аудиторов. Востребованы также специалисты в области методологии бухгалтерского, управленческого и финансового учета.

Внутренний аудит (в отличие от внешнего) проводится службой внутренней ревизии, занимающейся проверкой и оценкой деятельности предприятия ежедневно. Его результаты являются объективным источником информации, помогают собственнику или топ-менеджеру оценить ситуацию в компании и качество выполнения принятых управленческих решений.

В связи с переходом многих российских компаний к международной системе отчетности все большим спросом на сегодняшний день пользуются специалисты по трансформации российского бухучета (для соответствия его стандартам международной финансовой отчетности). Особенно востребованы специалисты с опытом работы в крупных аудиторских компаниях. На современном рынке труда ощущается дефицит этих специалистов, т. к. в программу их подготовки входят многоступенчатая сдача экзаменов и получение международного сертификата. Потребность в специалистах по МСФО будет расти и дальше в связи с обязательным переходом в ближайшем будущем российских предприятий на международную систему бухучета и отчетности.

### **СПЕЦИАЛИСТЫ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЫ**

По-прежнему высок спрос на финансовых специалистов, занимающихся бюджетированием, финансовым планированием и контролем, отслеживанием движения финансовых потоков — финансовых контроллеров и аналитиков, специалистов казначейства.

В настоящее время очень популярна профессия финансового директора, одного из главных топ-менеджеров предприятия. Размер его зарплаты может варьироваться, в зависимости от опыта, знаний, наличия диплома МВА, западных сертификатов, уровня владения английским языком.

Появление в компании должности финансового директора свидетельствует о том, что предприятие развивается, ему необходимы новые современные инструменты финансового контроля, соответствующие требованиям международных стандартов. Крупные холдинги стремятся найти на эту должность специалиста с многолетним опытом работы в качестве финансового директора в крупных компаниях.

Работа финансового директора заключается в управлении финансовыми потоками и начинается с создания и оптимизации системы контроллинга на предприятии, постановки управленческого учета, с помощью которого будет проводиться анализ финансовой деятельности предприятия. Все решения принимаются с учетом финансовых показателей,

влияющих на финансовое состояние компании, информации, отраженной в финансовых отчетах. Если основная функция бухгалтера состоит в том, что он регистрирует уже свершившиеся факты и рассчитывает налоги в рамках действующей системы налогового учета, то задача финансового директора — планирование будущего, т. е. бюджетирование и налоговое планирование.

В настоящее время в крупных российских компаниях действует финансово-экономическая служба, в которой четко разграничены функции контроллинга и управления. Департамент учета и планирования под руководством главного бухгалтера выполняет функцию контроллинга. За управление финансами отвечает финансовый отдел под руководством финансового директора. В круг обязанностей данного отдела входят:

- определение порядка взаиморасчетов и очередности текущих платежей (казначейская функция);
- привлечение денежных ресурсов в компанию, получение кредитов (фандрайзинг);
- нормирование финансовой деятельности компании (ограничение затрат, контроль за запасами, оборотным капиталом, дебиторской задолженностью);
- экспертиза инвестиционных проектов (оценка рисков);
- налоговое планирование.

## **РЕКРУТИНГОВЫЕ КОМПАНИИ**

Наиболее быстрый и надежный способ найти высококвалифицированного специалиста (в том числе и финансового) — это обращение в кадровое агентство, имеющее соответствующую специализацию, базу данных резюме успешных профессионалов, работающих в данной сфере и рекрутеров, обладающих знанием этого сегмента рынка, опытом поиска и подбора специалистов данного профиля и владеющих необходимыми рекрутинговыми технологиями. В среднем стоимость подбора квалифицированного специалиста составляет 15-20% от его годового дохода, а подбор топ-менеджера — 30% от его годового дохода с частичной предоплатой (если используется прямой целевой поиск и «переманивание» работающего специалиста — хэд-хантинг).

Однако сотрудничество с агентством по подбору персонала значительно экономит время, позволяя HR-службе предприятия заниматься другими вопросами: обучением, разработкой мотивационных схем, созданием кадрового резерва, построением корпоративной культуры компании и т. д. Кроме того, рекрутинговое агентство курирует деятельность трудоустроенного специалиста во время его испытательного срока, способствуя более быстрой его адаптации к условиям работы, и обязуется найти другого кандидата в случае, если данный сотрудник не будет соответствовать основным требованиям компании или уволится по собственному желанию. Нужно понимать, что средства, потраченные на подбор высокопрофессиональных специалистов — это не расходы, а инвестиции, т. к. размер убытков, которые приносит деятельность недостаточно квалифицированного сотрудника, может быть на порядок выше.

## **МЕДИАПЛАННЕР**

Эта профессия относится к сфере рекламного бизнеса. Медиапланнер намечает для клиента последовательность действий рекламной кампании, которые приведут к увеличению объема продаж.

Например, в рекламное агентство обратилась фирма, торгующая электрическими чайниками. Ей надо донести до клиента информацию о своем товаре. Сведения о потенциальном покупателе медиапланнер берет из маркетингового отдела. Если он опытен, то и сам может воспользоваться нужными программами, чтобы определить эту, так называемую, целевую группу. В случае с чайниками целевой группой оказываются женщины среднего достатка в возрасте от 25 до 45 лет. Теперь надо вычислить те средства массовой информации, которые больше всего их интересуют. В этом могут помочь данные компьютерной программы Palo mars, хранящей рейтинги телеканалов, а также программы Galileo, где собраны рейтинги печатных изданий. При этом надо учитывать целый набор параметров. Если говорить о телевидении, то это, во-первых, охват каналов за день или за неделю, во-вторых, его доля среди других каналов, то есть, сколько представителей целевой группы будет в конкретный промежуток времени обращаться к нему одновременно. В-третьих, надо выяснить ценовую политику канала или издания. Рекомендации должны быть как можно более конкретны. Когда речь идет о радио и телевидении, надо указывать не только каналы, но и программы, на которые обратит внимание целевая группа.

Четких требований к образованию здесь нет, хотя наличие у соискателя диплома технического вуза говорит в пользу его математических навыков и способностей. А без хороших отношений с математикой человек вряд ли состоится как медиапланнер. Помимо математической предрасположенности есть еще одно важное условие - обязательный для профессии общий кругозор. Так как работать предстоит со средствами массовой информации, нужно представлять себе их направленность. Понимать, какие события социальной жизни могут вызвать повышенный интерес людей к газетам, радио и телевидению. Еще нужно ориентироваться в общественных вкусах и предпочтениях, видеть разницу между аудиториями самых разнообразных СМИ. Есть также и третье условие - владение компьютером на уровне пользователя. Впрочем, сегодня оно обязательно для каждого хоть сколько-нибудь делового человека.

### **СТИЛИСТ**

Сама эта профессия намного старше своего определения. Художники театра и кино, например, тоже создают полностью весь образ персонажа — от макияжа до костюма — и способны перевоплотить актера из одной личности в другую посредством трех основных составляющих: одежды, прически и макияжа. В соответствии с теми же тремя китами красоты сегодня выделяют и три специализации профессии стилиста, которые могут существовать и как абсолютно самостоятельные виды деятельности:

1. дизайн одежды;
2. парикмахерское искусство;
3. визаж.

Во многих учебных заведениях уже имеется курс «Стилист» или «Стилист-имиджмейкер». Подобное образование получают либо комплексно, по всем трем направлениям профессии, либо поэтапно, развернуто по каждому из них. Так как специальность эта у нас достаточно новая, развивающаяся, пока сложно сказать однозначно, каким путем лучше идти к намеченной цели. Специфика данной деятельности — в огромном объеме знаний, умений, мастерства, которые сегодня

постоянно меняются, совершенствуются в силу появления новых технологий и визуальных решений. За всеми новинками нужно постараться уследить. Во многом поэтому абитуриенты часто решают получать образование поэтапно по каждой из трех основных направлений профессии.

**Визажист-стилист** — специальность, пришедшая из мира театра и кино и призванная осуществлять коррекцию имиджа клиента средствами косметологии, то есть грамотно скрывать недостатки и подчеркивать достоинства его лица.

**Парикмахер-стилист** отличается от обычного парикмахера тем, что способен создать эксклюзивную прическу, отвечающую последним тенденциям моды, опираясь на широкие знания в области техники стрижки, окрашивания и укладки. Он не станет пытаться клиента, что именно сделать с его шевелюрой. Навыки в области диагностики структуры волос, внешности человека позволяют мастеру предлагать индивидуальные стилистические решения, подчеркивающие направление моды и общий стиль клиента: манеру одеваться, держать себя в обществе, специфику его должности и многое другое.

**Дизайнер одежды** — профессия, включающая в себя три направления: шитье, вязание и рукоделие. Эта специальность дает необходимому стилисту представление о типах фигуры, знания по истории костюма, модные тенденции в моделях одежды, тканях, аксессуарах. Специальность дизайнера одежды, или, как еще говорят, художника одежды часто становится у начинающего стилиста первой.