

ПУТЕШЕСТВИЕ В МИР ПРОФЕССИЙ



ЗНАКОМСТВО С ПРОФЕССИЯМ И

Разработала учитель
МБОУ СОШ №5 «Школы здоровья и развития»
Г. Радужный, ХМАО-Югра
Мазитова Г.М.

Повар



Производит расчет потребного сырья и выхода готовой продукции, составляет меню, заявки на продукты и полуфабрикаты.

Контролирует поступившее сырье и полуфабрикаты на их соответствие заявкам и накладным документам по объему, качеству и ассортименту.

Осуществляет отвешивание, отмеривание сырья по заданной рецептуре. При приготовлении блюд (изделий) выполняет операции: процеживание, замешивание, измельчение, формовка, фарширование, начинка изделий. Регулирует температурный режим.

Определяет готовность блюд и изделий по контрольно-измерительным приборам, а также по внешнему виду, запаху, цвету, вкусу.

Производит художественное оформление блюд.

Производит порционирование (комплектацию) блюд.



Требования к профессиональной подготовке

Повар должен знать:

- правила первичной кулинарной обработки сырья и продуктов и требования, предъявляемые к качеству полуфабрикатов из них;

- правила нарезки хлеба;

- сроки и условия хранения очищенных овощей;

- устройство, правила регулировки и эксплуатации хлебрезательных машин разных марок;

- безопасные приемы работы при ручной и машинной нарезке хлеба;

- правила эксплуатации весовых, измерительных

трольно-кассовых





ПРОДАВЕЦ



- **Содержание труда**
- Реализует товар, подсчитывает его стоимость, проверяет реквизиты чека, упаковывает товар и выдает покупателю. Оформляет гарантийные паспорта на товары. Следит за своевременным пополнением запасов товаров и сроками их реализации. Подсчитывает чеки (деньги) и сдает их в установленном порядке. Оформляет прилавочные витрины. Может работать за кассовым аппаратом. Характерны многочисленные контакты с покупателями. Основная рабочая





- **Квалификация и пути получения профессии**

- Профессия имеет квалификации: младший продавец, продавец, старший продавец. Приобретается в ПТУ, торговых школах и на курсах.

- **Требования к профессиональной подготовке**

- Должен знать правила торговли товарами, их ассортимент, назначение, способы использования и сроки хранения. Должен уметь обслуживать используемое оборудование, подготавливать товары к продаже, помогать покупателю в выборе товара, оформлять оконные и внутримагазинные витрины, изучать покупательский спрос.



Мерчандайзер

специалист, который занимается представленностью товара, непосредственно в торговой точке, с помощью определенных материалов и методов, свойственных конкретной компании.



Продавец-кассир

- **Продавец-кассир** – это сотрудник магазина, принимающий оплату за товар.
- **Рабочее место**
- Продавец-кассир может работать в любой торговой точке: в небольшом магазинчике или супермаркете, магазине продуктов или промышленных товаров.



- **Важные качества**
- Профессия продавец-кассир предполагает умение распределять внимание, работать, не теряя концентрации, приветливость, коммуникабельность, стрессоустойчивость.
- **Знания и навыки**
- Продавец-кассир должен уметь работать на кассовом аппарате, калькуляторе, обращаться со сканером штрих-кода и прочей техникой на рабочем месте.
Также он должен уметь вести кассовую документацию, работать в программе 1С, распознавать фальшивые **КУПЮРЫ**



Мерчандайзер

- 1) подготовка товаров к розничной торговле;
- 2) комплекс мер, направленных на привлечение внимания покупателей (например, размещение товаров в торговом зале, оформление торговых прилавков, рекламных плакатов, декораций, освещения);
- 3) планирование и ведение торговли путем представления продукта на нужном рынке в нужное время.





Товаровед



- **Товаровед** – специалист, контролирующий количество и качество товара, который работает в организациях торговли, органах таможни или специализированных лабораториях экспертизы и сертификации товаров.
- В магазинах товаровед разрабатывает план поставок и продаж, занимается маркетинговыми исследованиями, оформляет договора на поставку товаров и следит за их исполнением: товар в магазин должен поступать в указанном объеме и в оговоренные сроки. Занимается приемкой товаров, ведет их учет, работает с накладными и пр. документацией по товарообороту, проверяет правильность сертификатов соответствия и т.д

Телемаркетолог

специалист по телефонному маркетингу, который осуществляет сбор информации, рекламу и реализацию товаров и услуг по телефону.

Профессия телемаркетолога стала особенно востребованной и популярной с развитием интернет-магазинов.

- Работа телемаркетолога намного эффективнее телевизионной рекламы из-за возможности обратной связи: телевизору вопрос не задашь, а расспрашивать сколько угодно. Профессия телемаркетолога вежливо и терпеливо заданные вопросы, даже самые некорректные.
- Телемаркетинг — один из самых эффективных инструментов маркетинга и рекламы на сегодняшний день. Россия по темпам развития телемаркетинга занимает второе место в Европе.



- **Требования для соискателей**

На эту вакансию компании-работодатели предпочитают набирать *молодых людей и студентов*. Обучают азам мерчендайзинга за неделю стажировки с ассом – коллегой

Личные качества:

- приятная внешность;
- коммуникабельность;
- работоспособность;
- стессоустойчивость.