

Профессия – «Продавец»

Авторы: Бельды Наталья, ученица 9 кл. (VIII вида); Галочкин Алексей, ученик 6 кл. (VIII вида); Воронина Светлана, ученица 6 кл. (VIII вида); Кузминская Виктория, ученица 6 кл. (VIII вида); Швец Анастасия, ученица 6 кл. (VIII вида).

Руководитель: педагог-психолог Паскал Виктория Викторовна.

Вы часто сталкиваетесь с этой профессией, когда делаете покупки. Эта профессия называется продавец.

Эта профессия связанная с продажей товаров населению, оказанием помощи покупателю в выборе товаров и предоставлении услуг, связанных с подробным описанием интересующего товара.

В своей работе продавец должен хорошо знать математику.

Профессия продавца подразделяется на несколько специальностей. Есть продавцы непродовольственных товаров (одежды, обуви, мебели, книг, электроаппаратуры и т. д.) и продавцы продовольственных товаров (овощей, фруктов, кондитерских изделий и т. д.).

Прочитайте стихотворение:

ПРОДАВЕЦ

Продавец — молодец!
он товары продает —
Молоко, сметану, мед.
А другой — морковь, томаты,
Выбор у него богатый!
Третий продает сапожки,
Туфельки и босоножки.
А четвертый — стол и шкаф,
Стулья, вешалки для шляп.
Продавцы товары знают,
Даром время не теряют,
все, что просим, продадут.
Это их привычный труд!

Из чего же в самом деле складывается работа
продавца?



Работники приходят в магазин до его открытия. Им надо успеть подготовить товар к продаже, разложить на витрине и прилавке.

Продавец должен прекрасно знать свой товар, его свойства, помнить цены, размеры, расположение товаров. Значит, продавцу необходима хорошая профессиональная память!

Спецодежда работника торговли должна быть безукоризненно чистой, прическа — аккуратной.

Согласитесь, у мрачного, неряшливо одетого продавца не хочется покупать товар! Но главное, конечно, доброе уважительное отношение к людям, вежливость, тактичность, обаятельная улыбка.

Каким людям стоит выбрать профессию продавца?

Тем, кто любит общаться с людьми. Ведь большую часть времени продавец находится на людях. Умение сохранять ровное спокойное настроение в любой ситуации, сдержанность, такт, вежливая речь, доброжелательная улыбка и, конечно, хорошее здоровье — вот качества, необходимые продавцу.

Продавцу ежедневно за прилавком приходится решать десятки задач, причем иногда это необходимо сделать очень быстро...

Сейчас мы с вами попробуем решить задачи:

- Бублик разрезали на 3 части.

Сколько сделали разрезов?

- Батон разрезали на 3 части. Сколько сделали разрезов?

Порой покупатель не может выразить свое желание должным образом. В этом случае продавцу приходится применять логическое мышление, чтобы догадаться, что требуется клиенту.

Представьте , что к вам в магазин зашел рассеянный покупатель, который, желая купить массу продуктов, забыл, как они называются. Поэтому он дает описание, а вы должны быстро, не задумываясь, сказать, что он хочет:

- Сладкое, сливочное, холодное -**
- Белое, парное, коровье -**
- Красный, сочный, круглый -**
- Зеленый, хрустящий, малосоленный -**
- Атлантическая, жирная, малосоленная -**

Придумайте, что будет продаваться в магазинах, исходя из их названия:

- “Все для двоечников”;
- “Все для плакс”;
- “Все для прогульщиков”;
- “Все для нерях”.