

Профессия **ПРОДАВЕЦ**



Выполнили:
Зеновьева Карина, зам по СМИ ВО «Эспада»,
Молокова Татьяна

Тип и класс профессии

ПРОФЕССИЯ ПРОДАВЦА ОТНОСИТСЯ К ТИПУ: **«ЧЕЛОВЕК – ЧЕЛОВЕК»**.

ОНА ОРИЕНТИРОВАНА НА ОБЩЕНИЕ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ЛЮДЬМИ. ПРОДАВЦУ НЕОБХОДИМО УМЕНИЕ УСТАНОВЛИВАТЬ КОНТАКТЫ, ПОНИМАТЬ ЛЮДЕЙ, ПРОЯВЛЯТЬ АКТИВНОСТЬ, ОБЩИТЕЛЬНОСТЬ, ОБЛАДАТЬ РАЗВИТЫМИ РЕЧЕВЫМИ СПОСОБНОСТЯМИ, ОБЛАДАТЬ ЭМОЦИОНАЛЬНОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ, ОКАЗЫВАТЬ УБЕЖДАЮЩЕЕ ВЛИЯНИЕ.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ТИП ПРОФЕССИИ: **«ЧЕЛОВЕК – ЗНАК»**, ПОСКОЛЬКУ ОНА СВЯЗАНА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЗНАКОВОЙ ИНФОРМАЦИИ: ЦИФР, ТАБЛИЦ, СХЕМ. ДЛЯ ЭТОГО ТРЕБУЮТСЯ ЛОГИЧЕСКИЕ СПОСОБНОСТИ, УМЕНИЕ СОСРЕДОТАЧИВАТЬСЯ, ИНТЕРЕС К РАБОТЕ С ИНФОРМАЦИЕЙ, РАЗВИТОЕ ВНИМАНИЕ И УСИДЧИВОСТЬ, УМЕНИЕ ОПЕРИРОВАТЬ ЧИСЛАМИ.



ПРОФЕССИЯ ПРОДАВЦА ОТНОСИТСЯ К КЛАССУ **«ИСПОЛНИТЕЛЬСКИХ»**, ОНА ПРЕДПОЛАГАЕТ СОВЕРШЕНИЕ ДЕЙСТВИЙ СОГЛАСНО ОПРЕДЕЛЕННЫМ ЗАДАНЫМ АЛГОРИТМАМ С СОБЛЮДЕНИЕМ ИМЕЮЩИХСЯ ПРАВИЛ И НОРМАТИВОВ, ИНСТРУКЦИЙ, СТАНДАРТОВ.

Содержание деятельности

Продавец выступает в качестве посредника между производителем сложных видов товаров и населением. Он проверяет и демонстрирует действие товара (электроприборов, музыкальных инструментов, часов, игрушек), информирует покупателей о моде текущего сезона, оформляет гарантийный паспорт на товар, производит подбор, примерку, отрез, комплектацию товара и оказывает помощь в определении размера изделий. Он рассказывает покупателям об ассортименте, подробно разъясняет характеристики, параметры, свойства товаров, поясняет способы использования, хранения и ухода. Консультирует по вопросам преимущества различных моделей, помогает в выборе, предлагает взаимозаменяемый товар. Подсчитывает общую стоимость покупки, проверяет реквизиты чека, оформляет гарантийные паспорта на товары, проверяет комплектность, наличие пломб, упаковывает товар, выдает покупку. Следит за состоянием потока покупателей и порядком в торговом зале. Своевременно пополняет запас товаров.





Продавец незаменим в торговле бытовыми приборами, компьютерной техникой, изделиями автотранспорта, санитарно-техническими средствами, новыми видами парфюмерно-косметической продукции.

Содержание деятельности продавца непродовольственных товаров существенно зависит от характеристик продаваемого товара. При большом ассортименте товара (например, отделочных материалов) продавец использует персональный компьютер, в котором обозначен весь ассортимент товара, наличие, расположение его на месте складирования. При продаже мелкоформатного товара, обладающего специфическими свойствами (косметика, парфюмерия) продавец использует пробные образцы, по которым он подбирает необходимый покупателю товар. При продаже часов, электронной техники продавец проводит проверку работоспособности товара, с указанием его особенностей покупателю. Товар новейшего ассортимента (авто-, электротехника) проверяется с участием продавца пробными запусками и тестированием.



Пути получения профессии

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ УЧИЛИЩЕ N 35

Г. БАРНАУЛ, УЛ. ЮРИНА, 203.

ТЕЛ. (3852) 44-15-24.

ОБУЧЕНИЕ ПРОФЕССИЯМ:

ПРОДАВЕЦ НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ
ТОВАРОВ,

ПРОДАВЕЦ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ,
КОНТРОЛЕР-КАССИР И ДР.

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ УЧИЛИЩЕ N 13

656023, Г. БАРНАУЛ, УЛ. ТИТОВА, 8.

ТЕЛ. (3852) 33-49-74, 33-00-85

ОБУЧЕНИЕ ПРОФЕССИЯМ:

ПРОДАВЕЦ МЕЛКОЙ РОЗНИЦЫ И ДР.

БАРНАУЛЬСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ТЕХНИКУМ

656099, Г. БАРНАУЛ, ПР. ЛЕНИНА, 38.

ТЕЛ. (3852) 36-88-23, 36-89-68

МЕНЕДЖМЕНТ,

МАРКЕТИНГ,

ТОВАРОВЕДЕНИЕ И ДР.

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ УЧИЛИЩЕ N 54

658670 БЛАГОВЕЩЕНСКИЙ РАЙОН, Р.

П. [БЛАГОВЕЩЕНКА](#), ПЕР. МЕЛИОРАТИВНЫЙ, 1

ПРОДАВЕЦ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ,
КОНТРОЛЕР-КАССИР И ДР.



Условия труда

Продавец чаще работает в помещении (например, в специально оборудованном торговом зале, павильоне), но может работать и на открытом воздухе (например, продажа и показ мотоциклов на стоянке). У продавца подвижный образ деятельности, интенсивное общение с большим количеством людей. Он обслуживает покупателей в положении «стоя». У продавцов принято ношение форменной одежды и аккуратный внешний вид. Продавец работает индивидуально или в группе. Продавец является материально ответственным лицом.





В зависимости от специализации и конкретного товара, продавец непродовольственных товаров использует те или иные инструменты: весы, режущий инструмент, счетно-вычислительные машины, измерительные приборы, упаковочное оборудование.

В некоторых группах товаров: работа с вредными для здоровья веществами.

Требования к знаниям и умениям специалиста

для успешного освоения профессии продавца необходимы базовые знания по математике, экономике и другим предметам (в зависимости от специфики товара).

КВАЛИФИЦИРОВАННЫЙ ПРОДАВЕЦ ДОЛЖЕН ЗНАТЬ:

- ОРГАНИЗАЦИЮ И ТЕХНИКУ ТОРГОВЛИ, ПРАВИЛА ТОРГОВЛИ ТОВАРАМИ ОПРЕДЕЛЕННОЙ ГРУППЫ;
- АССОРТИМЕНТ, КЛАССИФИКАЦИЮ, ХАРАКТЕРИСТИКИ И НАЗНАЧЕНИЕ, ЦЕНЫ НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ, ПРАВИЛА РАСШИФРОВКИ АРТИКУЛА И МАРКИРОВКИ;
- СПОСОБЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ, ХРАНЕНИЯ И УХОДА ЗА ТОВАРАМИ, ПРАВИЛА ИХ ЭКСПЛУАТАЦИИ;
- ГОСУДАРСТВЕННЫЕ СТАНДАРТЫ И ТЕХНИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ НА ПРОДАВАЕМЫЕ ТОВАРЫ;
- ГАРАНТИЙНЫЕ СРОКИ ПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОДАВАЕМЫМИ ТОВАРАМИ;
- ВИДЫ БРАКА, ПРАВИЛА ОБМЕНА И ВОЗВРАТА ТОВАРОВ;
- ОСНОВНЫХ ПОСТАВЩИКОВ И ОСОБЕННОСТИ АССОРТИМЕНТА И КАЧЕСТВА ИХ ПРОДУКЦИИ;
- УСТРОЙСТВО И ПРАВИЛА ЭКСПЛУАТАЦИИ ТОРГОВО-ТЕХНИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ И КОНТРОЛЬНО-КАССОВОГО АППАРАТА;
- ПРИЕМЫ И МЕТОДЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ РАЗЛИЧНЫХ КАТЕГОРИЙ ПОКУПАТЕЛЕЙ, СОСТОЯНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СПРОСА.

КВАЛИФИЦИРОВАННЫЙ ПРОДАВЕЦ ДОЛЖЕН УМЕТЬ:

- ЧЕТКО И ВЕЖЛИВО ОБСЛУЖИВАТЬ ПОКУПАТЕЛЕЙ, НАХОДИТЬ К НИМ ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД, УБЕЖДАТЬ;
- ОПЕРАТИВНО ПРОИЗВОДИТЬ РАСЧЕТЫ С ПОКУПАТЕЛЯМИ;
- ПРЕДОТВРАЩАТЬ И РАЗРЕШАТЬ КОНФЛИКТНЫЕ СИТУАЦИИ С ПОКУПАТЕЛЯМИ;
- ОФОРМЛЯТЬ НЕОБХОДИМУЮ ДОКУМЕНТАЦИЮ, ПРОИЗВОДИТЬ УПАКОВКУ ТОВАРА;
- РАБОТАТЬ С ТОРГОВО-ТЕХНИЧЕСКИМ ОБОРУДОВАНИЕМ И КОНТРОЛЬНО-КАССОВЫМ АППАРАТОМ, УСТРАНЯТЬ МЕЛКИЕ НЕИСПРАВНОСТИ В РАБОТЕ ОБОРУДОВАНИЯ;

Перспективы карьерного роста

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ И ОСВОЕНИЕ СМЕЖНЫХ ОБЛАСТЕЙ СО ВРЕМЕНЕМ МОЖНО ПОВЫШАТЬ СВОЮ КВАЛИФИКАЦИЮ (В ПРОФЕССИИ ПРОДАВЦА ЕСТЬ 3 КАТЕГОРИИ); МОЖНО ПЕРЕХОДИТЬ ОТ РОЗНИЧНОЙ ПРОДАЖИ К ОПТОВОЙ; МОЖНО ТАКЖЕ ОСВАИВАТЬ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ ПО ДРУГИМ ВИДАМ ТОВАРОВ И РОДСТВЕННЫЕ ПРОФЕССИИ, ТАКИЕ КАК: МЕНЕДЖЕР ПО ЗАКУПКАМ, ТОРГОВЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ, ТАМОЖЕННЫЙ ДЕКЛАРАНТ , СТРАХОВОЙ АГЕНТ.

УПРАВЛЕНЧЕСКОЕ

КАРЬЕРНОЕ

РАЗВИТИЕ

ДЛЯ ПРОДАВЦА ВОЗМОЖЕН КАРЬЕРНЫЙ РОСТ ВНУТРИ ТОРГОВОЙ КОМПАНИИ. ПОЛУЧИВ СРЕДНЕЕ СПЕЦИАЛЬНОЕ, А ЛУЧШЕ ВЫСШЕЕ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ, МОЖНО СО ВРЕМЕНЕМ ВЫРАСТИ ДО АДМИНИСТРАТОРА ТОРГОВОГО ЗАЛА, ТОВАРОВЕДА, А ИНОГДА И ДО ДИРЕКТОРА МАГАЗИНА. В СЛУЧАЕ ВЫБОРА ДАННОГО НАПРАВЛЕНИЯ КАРЬЕРЫ РЕКОМЕНДУЕТСЯ НАРАЩИВАТЬ УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ НАВЫКИ, ОСВАИВАТЬ ТАКИЕ ПРОФЕССИИ, КАК ТОВАРОВЕД , МЕНЕДЖЕР. ПОСЛЕ ОКОНЧАНИЯ ПРОФИЛЬНОГО ВУЗА ВОЗМОЖНА НАУЧНАЯ КАРЬЕРА: УЧЕБА В АСПИРАНТУРЕ И ЗАЩИТА ДИССЕРТАЦИИ.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ !

