



«ДЕПАРТАМЕНТ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ ОБЛАСТНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ  
БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ»

**КОЛЛЕДЖ ИНДУСТРИИ ПИТАНИЯ, ТОРГОВЛИ И СФЕРЫ УСЛУГ**

Г. ТОМСК, УЛ. ИВАНА ЧЕРНЫХ, Д. 97 ТЕЛЕФОНЫ: 60-99-98 E-MAIL: KIPTSU@DPO.TOMSK.GOV.RUSKYPE: KIPTSU

**Дисциплина: МДК 01.01. Основы управления  
ассортиментом**

**Тема: Компетенции продавца  
непродовольственных товаров**

Выполнили: студенты II  
курса

Группы: ТЭ-18

Мирошниченко А.

Филатов Д.

Тарабрина А.

Румянцев К.

Томск - 2020

# Цель и задачи

- Цель:
  - Изучить какими компетенциями должен обладать продавец непродовольственных товаров.
- Задачи:
  - Ознакомится с ЕТКС;
  - Систематизировать информацию;
  - Составить вывод.

*«Настоящие профессионалы шлифуют  
основы своего дела каждый день»*

В. Ломбарди



# Продавец непроизводительных товаров

- По разрядам:
  1. 3-го разряда;
  2. 4-го разряда;
  3. 5-го разряда.



# Компетенции продавца 3-го разряда

- Характеристика работ: Предложение и показ товаров, демонстрация, помощь в выборе. Упаковка товаров. Слежка за запасами. Подготовка рабочего места.



# Продавце 3-го разряда должен знать:

- Ассортимент, классификацию, характеристики;
- Способы пользования и ухода;
- Государственные стандарты;
- Виды брака;
- Условия и правила эксплуатации оборудования.





# Компетенции продавца 4-го разряда

- Характеристика работ:  
Консультирование о назначении, свойствах, качестве, предложение сопутствующих товаров, оформление витрин, участие в получении товаров, изучение спроса покупателей



# Продавце 4-го разряда должен знать:

- Состояние моды текущего сезона;
- Методы быстрого обслуживания разного покупательского контингента;
- Основных поставщиков и качества их продукции;
- Принципы оформления прилавков и витрин;
- Методы обобщения данных и покупательском спросе.





# Компетенции продавца 5-го разряда

- Характеристика работ:  
получение непрод. товаров со склада, составление и оформление товарных отчётов, акты на брак, пересортицу товаров приемо-сдаточных актов при передаче материальных ценностей, разрешение спорных вопросов с покупателями.



# Продавце 5-го разряда должен знать:

- Порядок приёмов товаров от поставщиков;
  - Правила установления брака на непрод. товаров;
  - Порядок проведения инвентаризации;
  - Составление и оформление товарных отчетов, актов на брак, недостачу, пересортицу;
- ! Требуется среднее профессиональное образование.



# Личностные качества продавца непродовольственных товаров

- Доброжелательность;
- Общительность;
- Желание помочь;
- Вежливость;
- Терпение;
- Благодарность;
- Эмпатия;
- Умение хорошо выглядеть.



# Профессиональные качества продавца непродуктивных товаров

- Эстетический вкус;
- Хорошая и емкая память;
- Внимательность, наблюдательность, терпеливость;
- Хорошо развитые коммуникативные способности;
- Способность быстро перераспределять внимание;
- Среднее физическое развитие.

# СИЗ для продавцов непродовольственных товаров

**В  
зависимост  
и  
от  
места  
работы**

**При работе с  
горючими и  
смазочными  
материалами**

**При работе  
с  
кислотами  
и  
щелочами**

**При работе  
с  
металлами,  
углями  
лесомат –  
ериаломи**

**При  
хранении  
и  
отпуске  
ртути**

**При работе  
с прочими  
грузами,  
материалам  
и**



# При работе с горючими и смазочными





# При работе с кислотами и щелочами



# При работе с металлами, углями лесоматериалами



# При хранении и отпуске ртути



# Вывод

- Да хуй на этот вывод, пусть сами думаю, ещё им блять все расскажи, а потом за них и подумай, да пошло нахуй оно. Сильно много хотят и, как водится, мало получают.

Спасибо за внимание, блять.

*Спасибо за внимание!*

