«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.
Филатогв 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 непродовольственных 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 пр 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 непродовольственных 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 зависимости 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, материалами**

При работе с горючими и смазочными

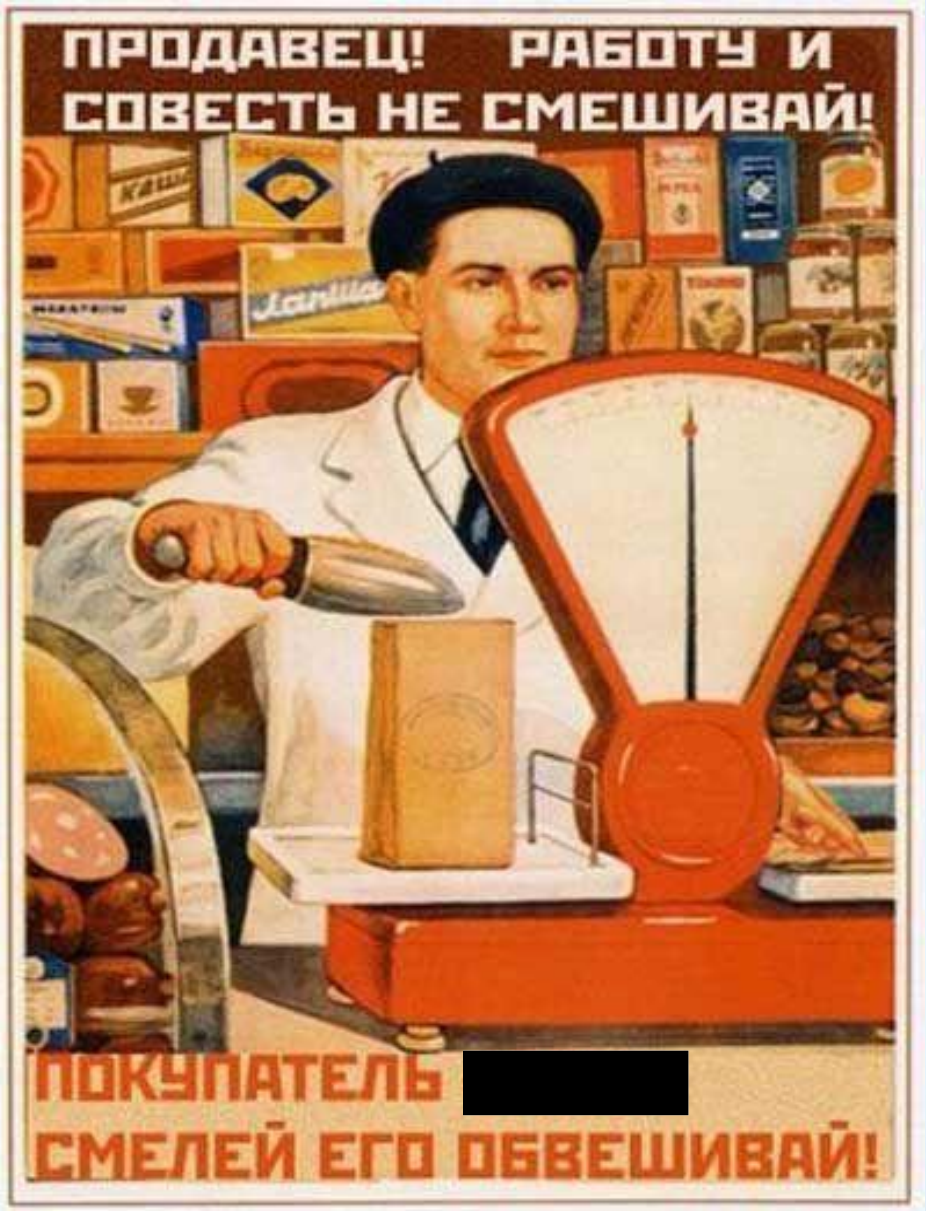
При работе с кислотами и щелочами

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 получат.

Спасибо за внимание, блять.

Спасибо за внимание!