



«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!

