



«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 непродуктивных 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



# Вывод