

ПРОДАВЕЦ

(профессиограмма)

Продавец – человек (организация), который продает товар (услугу). Прежде чем купить товар, покупателю необходимо получить консультацию у специалиста, а потом рассчитаться. Современный продавец – это квалифицированный специалист в области товароведения, консультант и помощник покупателя. Поэтому именно от профессионализма продавца напрямую зависят продажи.

История профессии

Сложно сказать, когда именно возникла профессия продавца, ведь торговое ремесло – одно из древнейших занятий человека. Люди торговали еще в те времена, когда не существовало денег, а один товар обменивался на другой. Постепенно появилась необходимость в универсальном эквиваленте стоимости товаров, и появились деньги.

Слово «продавец» пришло в наш обиход лишь в конце XIX века, когда в России стали появляться крупные торговые предприятия и универмаги. До этого люди, занимавшиеся торговлей, назывались по-разному. Долгое время центральной фигурой в торговле оставался купец. Он разъезжал по городам, продавал, покупал, перепродавал. Другой видной фигурой в торговле после купца был прасол – скупщик. Он ездил по деревням и скупал сельские продукты, скот, рыбу, а затем формировал из них партии и выгодно перепродавал более крупным торговцам. Наряду с прасолами на рынке действовала многочисленная группа мелких торговцев (коробейников), занимающихся развозом промышленных изделий.

Историю развития торговли легко проследить по дошедшим до нас архитектурным памятникам – гостиным дворам (например, в Москве на Варварке). Другой вид торговли – торговые ряды, где особенно шумно и многолюдно было во время ярмарок.

Товароведение как наука возникло в XVIII веке, когда немецкий ученый Карл Гюнтер Людовици предложил заняться особой наукой – «товарознанием», указав на необходимость систематизации товаров, на учет и отчетность в торговле.

В XIX веке владелец небольшого кафе Джеймс Ритти придумал кассовый аппарат, который прижился и вскоре стал обязательным устройством для ведения розничной торговли.

Сегодня спрос на продавцов велик, так как торговля бурно развивается и постоянно появляются новые магазины, рынки, торговые центры, супермаркеты.

Общая характеристика профессии

Продавец выступает в качестве посредника между производителями товаров и населением. Он обслуживает покупателей: знакомит покупателей с ассортиментом; предлагает товар, информирует о его характеристиках, качестве, цене; подсчитывает стоимость покупок и отпускает товар по оплаченному чеку. Кроме того, продавец участвует в оформлении прилавочных витрин (занимается расположением товаров на прилавках, подготовкой ценников), получает товар со склада, готовит его к

продаже (комплектует, расфасовывает, взвешивает, упаковывает). Составляет отчеты, акты на брак, недостачу товаров.

Продавец непродовольственных товаров предлагает товар, производит примерку, отмеривание, отрез, взвешивание, упаковку, демонстрацию товара в действии. Оформляет паспорт на товар, имеющий гарантийные сроки пользования. Подготавливает рабочее место, контролирует своевременное пополнение запасов товаров, подготавливает товары к инвентаризации. Участвует в получении товаров, составляет и оформляет подарочные наборы.

Продавец продовольственных товаров обслуживает покупателей в специализированных (овощных, рыбных, молочных, хлебных) и универсальных магазинах. Продажа продовольственных товаров производится двумя способами: методом самообслуживания в магазинах универсального типа и традиционным методом в магазинах с прилавком. Осуществляет взвешивание, упаковку и отпуск товара. Информировать покупателей об особенностях, кулинарном назначении и питательной ценности продаваемых изделий. Работает с оборудованием (весы, холодильники, режущие машины и аппараты).

Должен знать:

- приемы и методы обслуживания покупателей с учетом их пола, возраста, уровня знаний о товаре и других особенностей;
- ассортимент, классификацию, характеристику и назначение товаров, питательную ценность, признаки доброкачественности товаров;
- правила продажи реализуемого ассортимента товаров;
- основных поставщиков товаров;
- розничные цены на товары;
- признаки платежеспособности государственных денежных знаков; правила продажи по безналичному расчету;
- способы пользования товарами и ухода за ними;
- шкалы размеров изделий и правила их определения;
- виды брака и правила обмена товаров;
- гарантийные сроки товаров;
- основные требования технических нормативных правовых актов, предъявляемые к качеству товаров, таре и маркировке;
- правила расшифровки артикула, маркировки и штрихового кода;
- приемы подбора, отмеривания отреза, комплектования товаров;
- нормы естественной убыли товаров и порядок их списания;
- устройство и правила эксплуатации обслуживаемого торгово-технического оборудования, кассовых аппаратов и специальных компьютерных систем;



- способы сокращения товарных потерь, затрат труда, материалов, электроэнергии;

- санитарные правила и нормы;
- требования охраны труда.

Успешному выполнению профессиональной деятельности будут способствовать:

- математические способности;
- грамотная, краткая, выразительная, понятная речь, четкая дикция;
- хорошая долговременная и оперативная память;
- большой объем, концентрация, распределение и переключение внимания;
- развитое обоняние, тактильная, зрительная чувствительность (в зависимости от специфики отдела или магазина);
- развитый глазомер, точное пространственное восприятие величины и формы предмета;
- коммуникативность (умение входить в контакт и общаться с различными людьми, способность располагать к себе);
- оперативность и расторопность;
- профессиональная наблюдательность;
- выдержка и терпение;
- эмоциональная устойчивость и самоконтроль;
- вежливость, внимательность, доброжелательность, тактичность;
- ответственность, честность;
- умение убеждать.

Качества, препятствующие эффективности профессиональной деятельности:

- медлительность, нерасторопность;
- быстрая утомляемость;
- невнимательность, рассеянность;
- плохая память, забывчивость;
- вспыльчивость;
- грубость;
- нечеткая речь;
- безответственность.

Характерные нагрузки на рабочем месте:

- физические нагрузки средней тяжести;
- нагрузки на ноги статического и динамического характера, вызванные необходимостью работать стоя и в движении;
- концентрация внимания в процессе работы;
- нервно-психологическая нагрузка, связанная с необходимостью общения с покупателями, соблюдения этикета и корректности;
- зрительная нагрузка, обусловленная необходимостью читать мелкие надписи, смотреть чеки, наблюдать за показаниями весов и суммирующих аппаратов, составлять акты и т.д.;

- интенсивность торгового процесса, вызывающая переутомление.

Сфера деятельности:

- магазины (продовольственные, непродовольственные);
- специализированные магазины (спортивные, хозяйственные и т.д.);
- универмаги, супермаркеты, салоны-магазины;
- торгово-оптовые склады;
- рынки, торговые точки, торговые ряды;
- продовольственные базы.

Медицинские противопоказания:

- заболевания опорно-двигательного аппарата;
- заболевания нервной системы;
- хронические инфекционные, кожные заболевания;
- бактерионосительство;
- снижение остроты слуха и зрения (учитывается степень);
- расстройство цветоощущения (дальтонизм).

