

МОЯ
ПРОФЕСІЯ

ПРОДАВЕЦЬ

ІСТОРІЯ ПРОФЕСІЇ



Торгівля, як явище з'явилася ще у часи племінного строю. Спочатку вона мала вигляд натурального обміну. Гроші як еквівалент товару з'явилися трохи пізніше. Одним із важливих етапів розвитку торгівлі – була поява купців, які мандрували та поставляли рідкісні й незвичайні товари. Власно купці першими почали враховувати і класифікувати товари. Розвитку торгівлі сприяло також винахід швидких видів транспорту.



ОПИС ПРОФЕСІЇ

Продавець – це посередник між виробником товарів та покупцем. Задача продавця – це продати покупцю необхідний йому товар, розповісти інформацію про нього та отримати за цей товар гроші. Спеціалізація продавця визначається видом товарів, з якими він працює. Тобто є продавці продовольчих і непродовольчих товарів. Промислові товари включають в себе більше двох десятків різновидів.



СОЦІАЛЬНЕ ЗНАЧЕННЯ ПРОФЕСІЇ

Професія продавець відноситься до однієї з тих, які високо користуються попитом, тому що з кожним роком кількість товарів поширюється, збільшується кількість торгівельних підприємств. Навіть розвиток інтернету і он-лайн продажу не відмінняє потреби у цій спеціальності. Але сама професія з появою комп'ютерів сильно модернізувалася.



ФАКТОРИ, ЯКІ ЗБІЛЬШУЮТЬ КІЛЬКІСТЬ ПРОДАЖУ



- Приємна зовнішність продавця;
- Культура обслуговування;
- Досконале знання товару;
- Професійність та компетентність;
- Настрій продавця;
- Його інтелектуальний рівень;
- Внутрішня культура продавця;
- Індивідуальний підхід до кожного покупця;
- Взаємна поміч продавців;
- Отримання задоволення від своєї праці.



ПРОДАВЕЦЬ ПОВИНЕН ЗНАТИ



- ✓ Правила приймання товарів;
- ✓ Умови зберігання товарів і терміни їх реалізації;
- ✓ Правила підготовки та продажу товарів;
- ✓ Асортимент товарів та їх класифікацію;
- ✓ Характеристику та споживчу цінність товарів;
- ✓ Правила розміщення та викладки товарів;
- ✓ Правила роботи на вагах і ЕККА;
- ✓ Порядок приймання та віддачі грошей;
- ✓ Порядок обслуговування покупців;
- ✓ Правила санітарії та гігієни;
- ✓ Правила охорони праці й техніки безпеки.

ЗОВНІШНІЙ ВИГЛЯД ПРОДАВЦЯ

- ✓ На робочому місці продавець повинен бути у робочій формі;
 - ✓ Робоча форма повинна бути чистою, охайною, імпозантною;
 - ✓ Взуття повинно бути зручною, закритою, на низькій ході;
 - ✓ Волосся зібране та прибране під хустинку або ковпак;
 - ✓ Бажане доповнення робочої форми – бирка або бейджик з ім'ям та прізвищем продавця;
- Чистота і охайність
фірмового одягу – впливає на
збільшення кількості
продажу.**



ЯКОСТІ УСПІШНОГО ПРОДАВЦЯ

- ❖ Ввічливість, привітність, доброзичливість;
- ❖ Тактовність;
- ❖ Увага і гарна пам'ять;
- ❖ Спостережливість;
- ❖ Витримка та стриманість;
- ❖ Ерудованість і майстерність;



- ❖ Елегантність і скромність;
- ❖ Оперативне мислення;
- ❖ Володіння мистецтвом спілкування;
- ❖ Головне – вміння отримувати задоволення від своєї праці

ДЕ ОТРИМАТИ ПРОФЕСІЮ

До недавнього часу професію продавця можливо було отримати лише у ліцеях і торгівельних коледжах. Зараз в деяких прозахідних компаніях навчання можливо пройти, почав працювати помічником продавця та навчатися за програмою, розробленою саме цією компанією. В результаті досягнути найвищої ступені у цій професії.





Багато є професій
різних,
І важливих, і потрібних.
Продавця, скажу вам,
марно
Ви увагою обійшли
Ти заходиш в магазин
Продавець там є один.
Все підкаже: що купити,
Скільки треба заплатити,
І знайти, і підібрати,
Зважити, відміряти і взяти.
Настрій вам підняти,
В гості вас позвати знов.
Зразу видно – молодець!
Самий кращий продавець!