

**Моя профессии
нужна обществу.**



КОММЕРСАНТЫ!

Свет мой, зеркальце, скажи?

Да, всю правду доложи,

Кто на свете всех милее?

Ну конечно ПРОДАВЕЦ!

О товаре всё расскажет,

Посоветует, покажет.

Выбор сделать Вам поможет.

И ответит на вопрос.

Почесав в раздумье нос!

Нет профессии полезней,

Нету дела интересней,

Чем товары продавать,

Людям радость доставлять!



ТОРГОВЛИ:

Торговля, как явление возникла ещё при племенном строе, вначале имела вид натурального обмена:

- один вид товара обменивался на другой.

Первое Российское коммерческое училище было открыто в 1772 году в Москве. На средства купца П. А. Демидова.

Появление купцов, которые путешествовали по разным городам и странам доставляли редкие необычные товары. И способствуя развитию разных науки дипломатических отношений, именно купцы первыми начали учитывать товар и классифицировать его.

Пути получения профессии:

школа;

начальное профессиональное образование ;

1- средне профессиональное образование
(колледжи, техникумы)

2 работа в торговых организациях;

высшее образование (академия, университет,
академия).

Настоящий продавец не тот, кто продаёт, что угодно, кому угодно, а тот, кто решает все проблемы покупателя, не забыв при этом и о своей выгоде. Такой профессионал использует навыки своей и многих других профессий.



Продавец должен уметь:

- как **менеджер** представить марку компании и её продукцию;
- как **маркетолог – аналитик** определить нужды покупателя и предложить соответствующий его запросу товар;
- как **психолог** вызвать доверия покупателя и расположить его к себе;
- как **рекламист** вызвать интерес к товарам, продемонстрировать его способности и преимущества;
- как **аргументатор** убедить клиента в преимуществах товаров и необходимости покупки;
- как **продавец** сформировать у клиента положительное представление о фирме и её продукции, вызвать желание совершить повторную покупку.



Специализации профессии:

- **Продавец непродовольственных товаров**
- проверка и демонстрация товара (игрушки, часы и т.д.);
- информировать покупателя о моде текущего сезона;
- оформление гарантийных паспортов на товар;
- подбор, примерка, отрез, комплектация товара и помощь определения размера изделия.
- **Продавец продовольственных товаров**
- Взвешивание, упаковка и отпуск товаров;
- информирование покупателей об особенностях, кулинарном назначении и питательной ценности продаваемых изделий;
- работа с оборудованием (весы, холодильники, режущие машины и аппараты).
- **Контролёр торгового зала**
- осуществлять расчёт с покупателем за товары, изделия и услуги, подсчёт стоимости покупки, получение денег, пробивку чека, выдача сдачи;
- производить возврат денег по не использованному чеку;
- проверять неисправность кассового аппарата;
- осуществлять заправку контрольной и чековой ленты, запись показателей счётчиков.
- Получать разменную монету, размещать её в кассовом ящике;
- Знакомиться с ассортиментом имеющихся товаров, изделий и ценами на них.
- **Контролёр кассир**
- Должен уметь пользоваться ПК, ККМ, терминалом пластиковых карт, сканером считывания штрих-кода
- Должен свободно считать устно, уметь пользоваться необходимым программным обеспечением;
- должен иметь навык товароведения.

Качества, обеспечивающие успешность выполнения профессиональной деятельности.

● **Способности**

- грамотная, выразительная, краткая, понятная речь;
- оперативность;
- хорошая память;
- развитое обаяние;
- зрительная чувствительность;
- хороший глазомер;
- развитое воображение;
- Артистичность.

● **Личные качества, интерес и склонности**

- Общительность;
- Самоконтроль;
- Терпение;
- Выдержка;
- Снисходительность;
- Честность;
- Умение убеждать;
- Доброжелательность;
- Наблюдательность;
- Эмоциональная устойчивость.





Качества, препятствующие эффективности профессиональной деятельности.

- Плохая память;
- Нечёткая речь;
- Медлительность;
- Грубость.

Самые главные минусы профессии:

высокая материальная
ответственность, работа в
сложных и напряжённых
условиях, иногда работа с
вредными для здоровья
веществами.

Самые большие плюсы это, то, что:

работа продавца может быть
интересной и творческой:
от умения разговаривать с
людьми, красиво оформлять
витрины и прилавки во
МНОГОМ зависит успешность
торговли.

Профессия имеет медицинские показания:

- заболевания нервной системы и отклонения в психике;
- заболевания опорно-двигательного аппарата;
- хирургические, инфекционные заболевания, кожная аллергия;
- снижение слуха.

Куда идти работать?

- магазины (продовольственные, непродовольственные);
- специализированные магазины (спортивные, хозяйственные);
- универсамы;
- супермаркеты;
- салоны магазинов;
- торгово-оптовые склады;
- рынки;
- торговые центры;
- торговые ряды;
- торговые точки.

