

Краевое государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение «Автомобильно-технический колледж»

Презентация к уроку производственного обучения
ПМ 01: «Продажа непродовольственных товаров»
Профессия: «Продавец, контролёр-кассир»

Тема: «Организация торговли декоративной косметики»

Выполнила: мастер п/о Федотова Е. В.

2016 год

ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВЛИ ДЕКОРАТИВНОЙ КОСМЕТИКИ



ПРИЕМКА ПО КОЛИЧЕСТВУ

Заключается в сверке числа мест, единиц фактически поступившей декоративной косметики с показателями сопроводительных документов (накладной, товарно-транспортной накладной, фактурой).



ПРИЕМКА ПО КАЧЕСТВУ

Проверяют требования к качеству, маркировку, выявляют дефекты и комплектность товара, соответствие тары, упаковки, маркировки установленным требованиям, а так же сопроводительным документом-сертификатом качества.



ТРЕБОВАНИЯ К КАЧЕСТВУ, ДЕФЕКТЫ

Должна быть четкая маркировка, целая упаковка, соответствие требованиям стандарта и ее безопасность для покупателя. Румяна должны быть прозрачными, карандаш для бровей без крупинок и не вываливаться из пенала. Пудра без комочков, плотно спрессована иметь приятный аромат и цвет. Лак для ногтей иметь соответствующий цвет, хорошо ложиться на ноготь и быстро сохнуть.

Дефекты декоративной косметики подразделяют на дефекты самого средства, недостатки тары, упаковки, маркировки.

УПАКОВКА

- Для помад упаковкой является футляр
- Компактные пудру и другие изделия фасуют в металлические или пластмассовые поддонники



МАРКИРОВКА

На каждой единице потребительской тары с изделиями указывают:

- наименование изделия
- наименование изготовителя и его местонахождение
- Товарный знак
- Масса нетто
- Цвет, номер тона, группу
- Состав
- Условия хранения
- Дата изготовления и срок годности
- Обозначение НТД
- Информация о сертификации



ПОДГОТОВКА К ПРОДАЖЕ

Включает в себя следующие операции:

- Распаковка
- Сортировка
- Облагораживание
- Комплектование подарочных наборов
- Оформление ценника

РАЗМЕЩЕНИЕ И ВЫКЛАДКА

Декоративную косметику выкладывают рядами по несколько штук в ряду по группам, а внутри группы по подгруппам. Особо мелкая косметика выкладывается горизонтальным способом в застекленных витринах, на полках пристенных горок, на прилавочных кассетах навалом.



ОБОРУДОВАНИЕ И ИНВЕНТАРЬ ПРИМЕНЯЕМЫЙ ПРИ ПРОДАЖЕ

- Рекламно-выставочный инвентарь
- Застекленные витрины
- Прилавки



ПРАВИЛА ПРОДАЖИ

Состоит из следующих операций:

1. Встреча покупателя
2. Выявление спроса покупателя
3. Предложение и показ
4. Консультация покупателю по выбранному товару
5. Предложение сопутствующих товаров
6. Подготовка товара к отпуску
7. Расчет с покупателем



ПРАВИЛА ОБМЕНА И ВОЗВРАТА

Декоративная косметика при продаже не подлежит возврату и обмену!!! В случае продажи товара покупателю со скрытыми дефектами продавец обязан по просьбе покупателя обменять товар на аналогичный или вернуть уплаченную денежную сумму.

ХРАНЕНИЕ

Декоративную косметику хранят в сухих проветриваемых помещениях с относительной влажностью воздуха не более 70%, при температуре от 0 до 25 градусов по Цельсию.

Гарантийный срок хранения изделий 18 месяцев с момента изготовления.



ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОЧЕГО МЕСТА

От организации рабочего места продавца зависит количество времени, затрачиваемое покупателями на приобретение товаров, выполнение магазином плановых показателей, производительность труда продавцов. Правильная организация рабочего места продавца способствует созданию благоприятных условий для покупателей, обеспечивает свободный доступ к товарам, удобства его выбора, возможность быстрой ориентации в предлагаемом ассортименте.

АКТУАЛИЗАЦИЯ ЗНАНИЙ

- 1. Какие данные указывают на маркировке?
- 2. Перечислите ассортимент декоративной косметики.
- 3. Как производить приемку по количеству?
- 4. Какие могут встречаться дефекты в декоративной косметике?
- 5. При какой температуре необходимо хранить косметику?

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ