



Продавец

Содержание

- ❖ *Экскурс профессии*
- ❖ *Продавец должен знать*
- ❖ *Продавец должен уметь*
- ❖ *Качества которыми должен обладать продавец*
- ❖ *Востребованность профессии*
- ❖ *Предприятия-партнеры*
- ❖ *Организация образовательного процесса*

Экскурс в профессию

Торговое ремесло - одно из древнейших занятий человека. Изначально, торговля имела вид натурального обмена: один вид товара обменивался на другой. Деньги как эквивалент товаров появились несколько позже.

Одним из важных этапов развития торговли было появление купцов, которые путешествовали по разным городам и странам. 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 русской 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 российском рынке действовала многочисленная группа мелких торговцев (офеней, ходобщиков, коробейников, щепетильников), занимающихся развозом промышленных изделий.

Продавец должен знать:

- *о предлагаемом товаре практически все*
- *основные правила торговли товарами определенной группы*
- *свойства и характеристики товара*
- *ассортиментный ряд товаров*
- *способы использования товаров*
- *способы хранения товаров*
- *уход за товарами*

Продавец должен уметь:

- *распределять внимание,*
- *работать, не теряя концентрации,*
- *работать на кассовом аппарате,*
- *работать на калькуляторе,*
- *обращаться со сканером штрих-кода и прочей техникой на рабочем месте*
- *вести кассовую документацию,*
- *работать в программе 1С,*
- *распознавать фальшивые купюры.*

Качества, которыми должен обладать продавец:

- честность,
- доброжелательность,
- знание продукта,
- уверенность в своей компании,
- заинтересованность и желание помогать людям,
- понимание различных настроений людей,
- стрессоустойчивость,
- умение вести диалог и даже спор,
- умение задавать вопросы,
- подводить покупателя к покупке, умение завершить сделку.

Востребованность профессии

- Претерпев ряд существенных изменений на протяжении своего существования, профессия продавца и сегодня является одной из самых востребованных на рынке труда.
- Торговля развивается по многим направлениям. Увеличивается объем и ассортимент товаров. В конце 20 – начале 21 веков в продаже появились товары высоких технологий.
- Появляются новые методы торговли товарами, например, торговля по заказу, сетевая торговля, торговля по электронным сетям (интернет, телемагазин).
- В мире, пожалуй, нет другой профессии, с представителями которой мы встречались бы так часто. Любой предмет, который нам может понадобиться, от скрепки до автомобиля, нам помогает приобрести продавец.

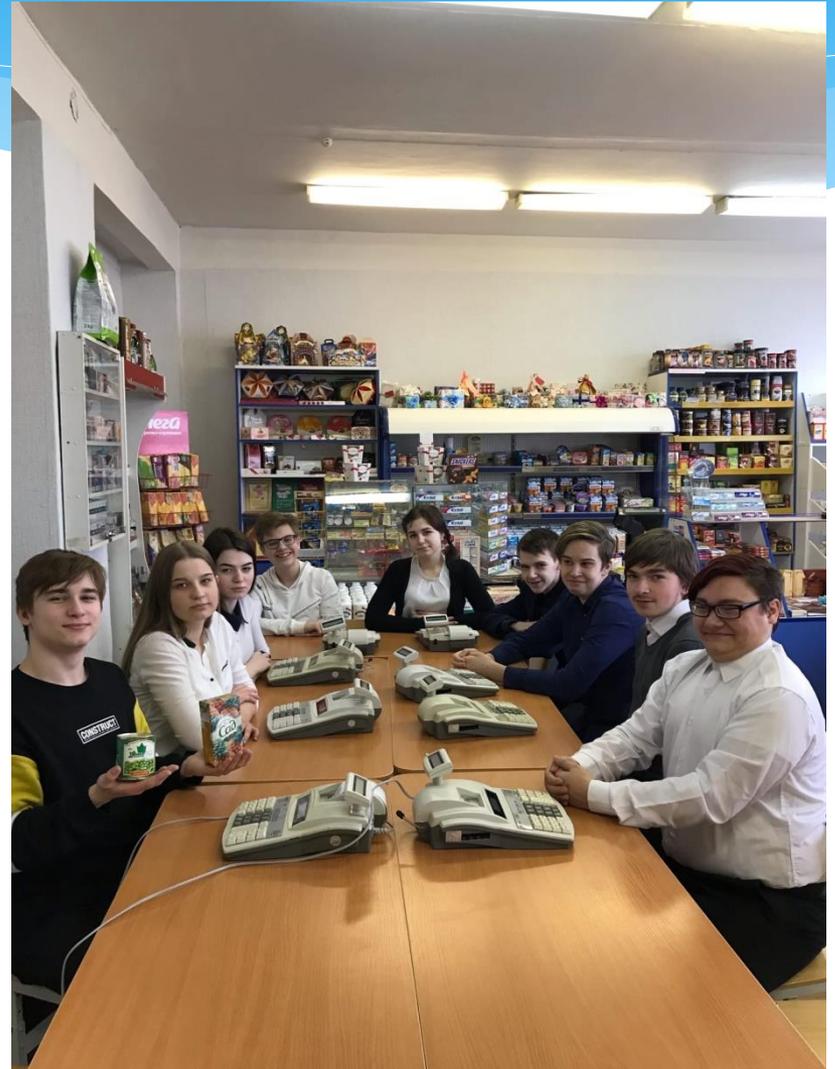


ПРЕДПРИЯТИЯ - ПАРТНЕРЫ



Организация образовательного процесса









МАСТЕР П/О

КУРАТОР



ЗАВ. ОТДЕЛЕНИЕМ С ВЫПУСКНИЦЕЙ



НАШИ ВЫПУСКНИКИ





я сделал свой выбор,



а ты?

