

Продавец продовольственных товаров

Л.Н. Бабашева, преподаватель

Понятие «Торговля»

Торговля - сложная организационно-экономическая система рыночной экономики, которая находится в динамике, образуя единую целостную структуру, ориентированную на эффективное обслуживание всей цепи движения товаров от производителя к потребителям.

В настоящее время торговая деятельность в России является самым распространенным видом предпринимательской деятельности.

Профессия «Продавец»

Проблема выбора профессии является одной из главных в жизни каждого человека!

Продавец - ключевое звено в структуре коммерции и занимает одно из лидирующих мест среди популярных профессий.

Продавец - самая распространенная и востребованная профессия на рынке труда.

История профессии

- ▶ Торговое ремесло - одно из древнейших занятий человека.
- ▶ Слово «Продавец» пришло в наш обиход лишь в конце XIX века.
- ▶ Купец - владелец частного торгового предприятия .

Историю развития торговли легко проследить по дошедшим до нас архитектурным памятникам - гостиным дворам и торговым рядам

Требования к профессии

К профессии продавца предъявляются высокие требования:

- ▶ Знание психологии покупателя,
- ▶ Коммуникабельность,
- ▶ Стрессоустойчивость
- ▶ Выдержка
- ▶ Терпение
- ▶ Вежливость
- ▶ Владение речью
- ▶ Внимание
- ▶ Память
- ▶ Ответственность

Требования к знаниям и умениям

- ▶ Обслуживать покупателей
- ▶ Консультировать
- ▶ Предлагать новые товары, сопутствующие
- ▶ Принимать товар
- ▶ Оформлять витрины
- ▶ Изучать спрос покупателей

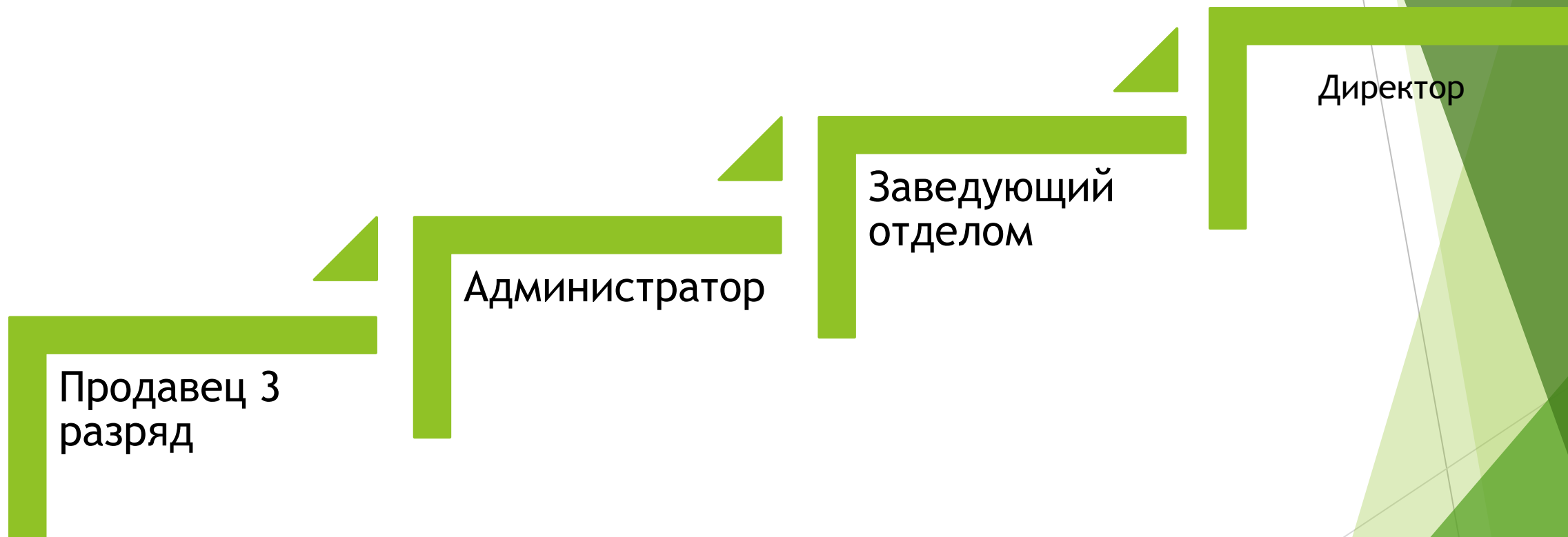
Продавец должен знать

- ▶ основные виды сырья, используемого при изготовлении продовольственных товаров; признаки сортности,
- ▶ методы снижения потерь при хранении и реализации продаваемых товаров;
- ▶ принципы оформления на прилавочных и внутримагазинных витрин;
- ▶ наименования основных поставщиков продаваемых товаров,
- ▶ особенности ассортимента и качества их продукции;
- ▶ основные принципы устройства обслуживаемого торгово-технологического оборудования;
- ▶ приемы и методы обслуживания различных контингентов покупателей.

Социальная значимость профессии

Социальная значимость профессии в обществе: Профессия продавца относится к одной из самых востребованных, ведь с каждым годом количество товаров возрастает, и увеличивается количество торговых предприятий.

Перспективы карьерного роста



Плюсы профессии

- ▶ доступность профессии;
- ▶ возможность найти работу недалеко от дома;
- ▶ получение опыта в сфере торговли и продаваемой продукции;
- ▶ преимущественно комфортные условия работы;
- ▶ развитие своих коммуникативных навыков;
- ▶ знание рынка товаров и услуг, постоянная осведомленность о новинках.

Минусы профессии

- ▶ физическая нагрузка при большом потоке покупателей;
- ▶ много времени приходится проводить на ногах;
- ▶ психологическая нагрузка;
- ▶ сложно сохранять спокойствие в ситуациях, когда тебя выводят из себя;
- ▶ сложно спокойно повторять информацию о товаре, столько, сколько это потребуется.

Область применения профессии

Работа в розничной и оптовой
торговли

Где получить профессию

Квалификацию продавца продовольственных товаров можно получить в Бегуницком агротехнологическом техникуме в рамках профессии «Хозяйка(ин) усадьбы».

Благодарю за
внимание