**Группа 811**

**Задания по учебной практике ПМ 01.Продажа непродовольственных товаров**

**Задание №1**.Изучить квалификационные требования к продавцу непродовольственных товаров. Сделать запись в тетради

**Требования к результатам освоения учебной практики.** В результате прохождения учебной практики по видам профессиональной деятельности обучающийся должен **уметь:**

|  |  |
| --- | --- |
| **ВПД** | **Требования к умениям** |
| **Продажа непродовольственных товаров** | обучающийся должен **уметь:**- идентифицировать товары различных товарных групп (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных,, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, строительных и товаров культурно- бытового назначения);- оценивать качество по органолептическим показателям;- консультировать о свойствах и правилах эксплуатации товаров;- расшифровывать маркировку, клеймение и символы по уходу;- идентифицировать отдельные виды мебели для торговых организаций;- производить подготовку к работе весоизмерительного оборудования;Производить взвешивание товаров отдельных товарных группОбучающийся должен **знать:**-факторы, формирующие и сохраняющие потребительские свойства товаров различных товарных групп;-классификацию и ассортимент различных товарных групп непродовольственных товаров;-показатели качества, дефекты, градации качества, упаковку, маркировку и хранение непродовольственных товаров, назначение, классификацию мебели для торговых организаций и требования, предъявляемые к ней;-назначение, классификацию торгового инвентаря;-назначение и классификацию систем защиты товаров, порядок их использования;-устройство и правила эксплуатации весоизмерительного оборудования;-закон о защите прав потребителей;-правила охраны труда.  |

**Задание №2**.Посетить непродовольственный магазин. Составить отчет об экскурсии.

Постановка цели экскурсии, запись вопросов, на которые следует обратить внимание в ходе экскурсии:

-Наименование магазина

-Изучить режим работы магазина.

-Формы продажи товаров.

-Отделы, которые имеются в магазине.

-Планировка магазина.

-Способы выкладки товаров.

-Реклама товаров.

-Организация единого узла расчета.

 -Виды торгового оборудования.

-Выводы и предложения

**Задание №3**.Изучить должностную инструкцию продавца.Сделать конспект.

**Должностная инструкция продавца-консультанта
(Должностная инструкция продавца)**

**1. Общие положения**

1.1. Продавец-консультант относится к категории технических исполнителей.
1.2. Продавец-консультант назначается на должность и освобождается от нее приказом генерального директора компании / директора магазина.
1.3. Продавец-консультант подчиняется непосредственно директору магазина / заведующему секцией.
1.4. На время отсутствия продавца-консультанта его права и обязанности переходят к другому должностному лицу, о чем объявляется в приказе по организации.
1.5. На должность продавца-консультанта назначается лицо, имеющее начальное профессиональное образование, без предъявления требований к стажу работы, или среднее профессиональное образование, без предъявления требований к стажу работы, или среднее (полное) общее образование и специальную подготовку по установленной программе, без предъявления требований к стажу работы.
1.6. Продавец-консультант руководствуется в своей деятельности:
- законодательными актами РФ, в т. ч. Законом о защите прав потребителей;
- Уставом компании, Правилами внутреннего трудового распорядка, другими нормативными актами компании;
- приказами и распоряжениями руководства;
- настоящей должностной инструкцией.

**2. Должностные обязанности продавца-консультанта**

Продавец-консультант выполняет следующие должностные обязанности:
2.1. Следит за наличием достаточного количества товара в торговом зале и при необходимости пополняет его.
2.2. Помогает покупателям при выборе товара, дает консультации покупателям по ассортименту товаров, предлагаемых к продаже в магазине, по потребительским свойствам и особенностям товаров.
2.3. Принимает участие в стимулировании продаж определенных видов товара, в рекламных акциях магазина: обращает внимание покупателей на заданный товар путем размещения его на самых просматриваемых местах, путем дополнительных консультаций покупателей по особенностям и преимуществам данного товара и иным способом.
2.4. Помогает товароведу или директору магазина принимать товар.
2.5. Осуществляет подготовку товаров к продаже: распаковку, сборку, комплектование, проверку эксплуатационных свойств и т.д.
2.6. Следит за наличием ценников на товар, их верным размещением и правильным указанием всей информации в ценнике (наименование товара, цена, вес и т.д.). Продавец наклеивает ценники, подготовленные и переданные ему товароведом или директором: после приемки и расстановки товара; после обновления цен; в случае обнаружение несоответствия ценника требованиям правил торговли; в других случаях по указанию директора или товароведа.
2.7. Участвует в инвентаризации.
2.8. Следит за сроками реализации товаров. При обнаружении товаров с истекшими сроками реализации, продавец должен немедленно убрать товар с места продажи и дать эту информацию товароведу или директору.
2.9. Разрешает спорные вопросы с покупателями в отсутствие представителей администрации.
2.10. Участвует в проводимых для продавцов занятиях (обучении) по повышению уровня знаний по свойствам и особенностям продукции, мерчендайзингу товаров, работе на кассе и других знаний и навыков, необходимых в работе.
2.11. Участвует в проводимых в магазине собраниях коллектива.
2.12. Информирует директора магазина обо всех внештатных ситуациях в своей работе.
Продавец обязан выполнять иные, не описанные в данной должностной инструкции, распоряжения администрации, вызванные производственной необходимостью.

**3. Права продавца-консультанта**

Продавец-консультант имеет право:
3.1. Вносить предложения по совершенствованию работы, связанной с предусмотренными данной должностной инструкцией обязанностями.
3.2. Докладывать вышестоящему руководству о всех выявленных недостатках в пределах своей компетенции.
3.3. Требовать от руководства обеспечения организационно-технических условий и оформления установленных документов, необходимых для исполнения должностных обязанностей.
3.4. Принимать решения в пределах своей компетенции.

**4. Ответственность продавца-консультанта**

Продавец-консультант несет коллективную материальную ответственность за сохранность товара в магазине.
Кроме того, продавец-консультант несет ответственность:
4.1. За невыполнение и/или несвоевременное, халатное выполнение своих должностных обязанностей.
4.2. За несоблюдение действующих инструкций, приказов и распоряжений по сохранению коммерческой тайны и конфиденциальной информации.
4.3. За нарушение правил внутреннего трудового распорядка, трудовой дисциплины, правил техники безопасности и противопожарной безопасности.

Задание №4.Ознакомиться с профессией продавца.

Продавец – самая массовая профессия на рынке труда. Но что отличает идеального продавца от того, кто лишь временно занимает эту должность? Из чего складывается его работа и заработок, сколько ступеней в карьерной лестнице?



Куда бы мы ни зашли: в магазин у дома или сетевой гипермаркет, там будет продавец. Даже кризис 2008 года, опустошив рынок вакансий, продавцов не тронул: в каждой организации они оставались нужны. В преддверии профессионального праздника – **Дня торгового работника** – попытаемся расширить свои знания о продавцах.

## История профессии

История профессии продавца напрямую связана с развитием торговли в нашей стране и в мире. Процесс натурального обмена (или бартера) появился задолго до денег, но и то, что происходило, можно назвать торговлей. Просто товары обменивались друг на друга без использования какого-либо эквивалента.

С появление денег, процесс обмена видоизменился и упростился: стало возможным легко обменивать любые товары на деньги. Чеканные монеты были введены в обращение с VII века до н. э.

Понятие «**продавец**» появилось в русском языке не сразу. Когда-то главной фигурой в торговле был купец. Он продавал, скупал, перепродавал. Также 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. И только с появление крупных торговых предприятий и универмагов в конце XIX века, закрепился термин «продавец».

## Продавец сегодня: типология и должностные обязанности

Будучи такой массовой, профессия продавца, открывает свои двери многим: и тем, кто действительно любит эту профессию, и тем, кто хочет временно подзаработать. Потому что у профессии продавца широкая типология: от человека, работающего в продуктовом магазине, до человека, отвечающего за переговоры и сбыт продукции в крупной корпорации.
Любой продавец, прежде всего, должен быть хорошим психологом и уметь общаться, уметь расположить к себе любого незнакомого человека. Среди частых требований к вакансии продавца: грамотная речь, коммуникабельность, вежливость, ответственность, активная жизненная позиция и т. д.

Почти всегда продавцы – это молодые люди от 18 до 40 лет. Пожилых людей не берут из-за специфики работы – весь день на ногах. Моложе 18 лет не берут, потому что продавец – это материально-ответственное лицо.

**Продавец**

[Продавец](http://rjob.ru/vacancies/?q=%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%B0%D0%B2%D0%B5%D1%86) – это человек, который помогает покупателю выбрать товар, взвесить, упаковать, посчитать стоимость. Также он получает товары со склада, готовит их к продаже, оформляет витрины. Он должен уметь пользоваться рабочим оборудованием – весами, холодильником, режущими машинами и т.д.

**Продавец-консультант**

[Продавец-консультант](http://rjob.ru/vacancies/?q=%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%B0%D0%B2%D0%B5%D1%86), в отличие от обычного продавца, еще должен быть хорошо подкован теоретически: знать достаточно информации о продаваемом товаре, уметь объяснить ее покупателю, представить товар в выгодном свете, помочь выбрать. Самый важный навык продавца-консультанта – умение общаться.

**Продавец-кассир**

Обслуживает покупателей, работает на компьютерной кассе. Должен уметь обращаться с кредитными и бонусными картами, если такие есть у магазина. Выкладывает товар в прикассовой зоне, отслеживает сроки реализации товара, контролирует соответствие и наличие ценников, участвует в инвентаризации.

Стоит сказать и о [менеджерах по продажам](http://rjob.ru/articles/menedzher_po_prodazham_tekhnologiya_ili_magiya/). Они отчасти тоже относятся к продавцам и даже сами себя эти люди в разговоре называют «продажниками». Их работа сильно отличается от работы продавцов-кассиров и продавцов-консультантов в магазинах, но главная цель одна и та же: продать. Продать товар, услугу, выиграть тендер – не важно. Менеджер по продажам также нацелен на принесение прибыли своей компании и увеличении личной выручки.

## Карьера продавца

Возможная градация: младший продавец, продавец, старший продавец.

С позиции старшего продавца можно продвинуться до администратора и директора магазина.

## Плюсы профессии

* Хорошая работа для начала карьеры

В профессию можно прийти, не имея опыта. Многие организации имеют учебные центры, где натаскивают новичков. А дальше уже дело мотивации и личной заинтересованности каждого.

* Возможность выбора гибкого графика

Как правило, у продавцов график не с 9 до 6 с понедельника по пятницу, а 2/2 или посменно. Такой график проще совмещать с учебой, больше времени остается на себя.

* Возможность влиять на заработок

Зарплата продавца чаще всего состоит из двух частей: фиксированная часть и процент от личных продаж. Вторая обычно больше первой и зависит от целеустремленности и активности продавца.

## Зарплата продавца

Согласно сервису Яндекс.Работа, средняя зарплата продавца в Москве и Московской области – 30 000 рублей, продавца-консультанта – 32 000 рублей, продавца-кассира – 27 000 рублей. Конкретные цифры будут зависеть от города – в столице чуть выше, в области чуть ниже, организации и сферы деятельности. И не стоит забывать, что указанные цифры – это так называемый «фикс», к которому возможно добавление процента от продаж.

Для сравнения, средняя зарплата продавца в Самаре – 19 000 рублей, продавца-консультанта – 20 000 рублей, продавца-кассира – 15 000 рублей. В Екатеринбурге продавец, в среднем, получает 20 000 рублей, продавец-консультант – 21 000 рублей, продавец-кассир – 18 000 рублей.

## Образование

Соискателюпредпочтительно иметь среднее специальное образование или высшее, но специальность значения не имеет. Хотя работодатель ценитзнание бухгалтерии, основ [мерчендайзинга](http://rjob.ru/articles/kak_rabotaet_merchendayzer_v_mediamarkt/%22%20%5Co%20%22%D0%9A%D0%B0%D0%BA%20%D1%80%D0%B0%D0%B1%D0%BE%D1%82%D0%B0%D0%B5%D1%82%20%D0%BC%D0%B5%D1%80%D1%87%D0%B5%D0%BD%D0%B4%D0%B0%D0%B9%D0%B7%D0%B5%D1%80%20%D0%B2%20%D0%9C%D0%B5%D0%B4%D0%B8%D0%B0%D0%9C%D0%B0%D1%80%D0%BA%D1%82). Также желательно, чтобы соискатель прошел курсы по продажам и/или курсы психологии общения. Подобные курсы можно пройти, например, в «[Русской школе управления](http://uprav.ru/sale/)» или в [Moscow Business School](http://mbschool.ru/seminars/retail?&utm_source=ya_direct&utm_medium=cpc&utm_campaign=ob_v_cng" \t "_blank) .

## Правила хорошего продавца

* Не манипулировать покупателем

Продавец должен соблюдать баланс. С одной стороны, он выступает в роли советчика, пытается расположить к себе покупателя и помочь ему. С другой стороны, он мотивирован продать как можно больше товара/услуг. Но манипулировать покупателем, пытаться навязать ему свой вкус или продать что-то любой ценой – плохой признак. К такому продавцу покупатель второй раз не придет, а в условиях жесткой конкуренции, лояльность покупателя и его желание вернуться – куда важнее случайной выручки.

* Не быть навязчивым

Хороший продавец предложит помощь покупателю только тогда, когда она потребуется. Он стоит в сторонке и ждет. Навязчивый сервис, когда покупатель только перешел порог магазина, а на некого уже кидается консультант, вызывает только раздражение и злость.

* Быть вежливым

Как часто от наших людей или туристов можно услышать истории о том, как груб был с ними продавец. Мы объясняем это Советской закалкой, суровым климатом, плохой погодой – чем угодно, но мириться с этим не готовы. Поэтому многие люди порой готовы переплатить, но получить вежливое обращение, чем надеяться, что в этот раз не нахамят /не проигнорируют.