

## Продавець непродуктивних товарів

Продавець - особа, яка виступає посередником між виробником товару і покупцем. У найзагальніших рисах завдання продавця полягає в тому, щоб надати покупцю необхідний йому товар і отримати за цей товар гроші. Спеціалізація продавця визначається видом товарів, з якими він працює.

**Повинен знати:** асортимент, якісні характеристики товарів певної групи та виробників товарів, технічні можливості, ознаки браку; умови експлуатації, гарантійні терміни служби, перелік додаткових послуг, що надаються покупцю; порядок підготовки товарів до продажу; способи показу і упакування товарів; принципи розміщення, викладки товарів і оформлення прилавкових вітрин; розшифрування артикулів, штрихового коду товару; прийоми підбору, примірки, відмірювання, відрізу, комплектування товарів; правила визначення розмірів; правила зберігання інформації, використання ПК в роботі; правила експлуатації відповідних видів торгово-технологічного обладнання, РРО; правила використання та призначення в торгово-технологічному процесі виробничого інвентарю, інструменту; порядок розрахунку з покупцями; безпечне відкриття тари; порядок обміну товарів; перелік товарів, що не підлягають обміну (поверненню); правила продажу непродуктивних товарів; правила торговельного обслуговування населення; правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни.

**Повинен уміти:** обслуговувати покупців, показувати товари, демонструвати їх в дії, консультувати щодо конструктивних особливостей окремих видів товарів, їх призначення, властивостей, якості, правил догляду за ними, цін, стану моди поточного сезону. Здійснювати відмірювання, зважування, підрахунок вартості покупки, зчитувати сканером штрих-кодові позначки товару, проводити розрахунок покупців через реєстратори розрахункових операцій (РРО) (або перевіряти реквізити наданого чеку), видавати покупку. Готувати товар до продажу, розпаковувати, розглядати зовнішній вигляд виробу, комплектувати, перевіряти експлуатаційні властивості, підпрасувувати. Готувати робоче місце: перевіряти наявність та справність торгово-технологічного обладнання, інвентарю та інструментів, готувати до роботи РРО. Отримувати і готувати пакувальний матеріал. Розміщувати та викладати товари за групами, видами, сортами з урахуванням товарного сусідства, частоти попиту та зручності роботи. Забезпечувати товари цінниками. Оформляти вітрини прилавків. Підраховувати гроші (чеки) та здавати їх у встановленому порядку. Прибирати нереалізовані товари і тару. Готувати товари до інвентаризації.

**Основні риси характеру продавця:** доброзичливість; ввічливість; стриманість; дисциплінованість; відповідальність; наполегливість; привітність; комунікативність; тактовність; працездатність.