

Продавець продовольчих товарів.

Повсякдення сучасної людини неможливо уявити без торгівлі. Кожного дня ми заходимо до магазину з метою придбання продуктів харчування або предметів тривалого використання. Серед розмаїття товарів важко обрати найнеобхідніший. І тут на допомогу приходить продавець. Головним завданням продавця є швидке і якісне обслуговування покупців

Професія ця дуже поширена і давня. Ще її називають - це професія тих, хто любить спілкуватися. Давним-давно уособленням продавців були купці - торгові люди. Це були багаті, заможні люди, що користуються повагою співгромадян. Купці володіли сміливістю, адже не кожен готовий був ризикувати, споряджаючи кораблі за моря й океани. Не так давно у радянські часи, в часи дефіциту, професія продавця вважалася престижною і вигідною. Продавці наших днів - це переважно молоді люди. Сьогодні молодій людині стати продавцем - це прекрасний старт власної кар'єри.

Продавець продовольчих товарів повинен знати: асортимент товарів, класифікацію, характеристику, сировину, харчову цінність товарів, терміни зберігання товарів даної групи, роздрібні ціни на товари, ознаки доброякісності товарів, види браку, відходів і порядок їх списання, правила розшифрування штрихового коду товару, зчитування даних маркування товарів, порядок розрахунку із споживачами, в тому числі за кредитними картками; правила зберігання товарів і терміни їх реалізації; правила експлуатації відповідних видів торгово-технологічного обладнання, РРО, правила використання та призначення в торгово-технологічному процесі виробничого інвентарю, інструменту, ваговимірювальних приладів, посуду; форми і методи обслуговування покупців, правила продажу продовольчих товарів, правила торговельного обслуговування населення; порядок проведення інвентаризації, основи правового регулювання в торгівлі, правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни.

Також продавець повинен уміти: приймати товари; перевіряти заповнення тарних одиниць, їх кількість та вагу, підраховувати штучні товари, перевіряти якість за результатами зовнішнього огляду. Забезпечувати зберігання товарів за кількістю та якістю. Готувати товари до продажу: перевіряти цілісність пакування, розпаковувати із зовнішньої тари, перевіряти наявність маркувальних даних і якість після зберігання; перебирати, протирати, зачищати, нарізати, фасувати товари; забезпечувати наявність відповідно оформлених цінників; розміщувати і викладати товари за групами, видами, сортами з дотриманням правил товарного сусідства. Рационально і ефективно організовувати працю на робочому місці. Готувати робоче місце до роботи: встановлювати і перевіряти справність ваговимірювальних приладів, реєстраторів розрахункових операцій, виробничого інвентарю, інструментів; отримувати і готувати пакувальний матеріал. Пропонувати і показувати товари. Консультувати покупців про властивості, смакові особливості, кулінарне призначення та харчову цінність

товарів. Пропонувати взаємозамінні і нові товари, а також супутні товари. Нарізати, зважувати і упаковувати товари, підраховувати вартість покупки, перевіряти реквізити чека, видавати покупку. Підраховувати гроші, здавати їх у встановленому порядку. Прибирати нереалізовані товари і тару. Готувати товари до інвентаризації. Контролювати своєчасне поповнення робочого запасу товарів і терміни реалізації продуктів (що швидко та надто швидко псуються).

Професія продавця вимагає від людини чесності, високої свідомості і самодисципліни, вміння володіти собою, своїми емоціями та настроєм. Мова продавця повинна бути чітка, грамотна, доступна, оскільки від уміння спілкуватись зі споживачем виграють всі – реалізується товар і отримує задоволення людина.