



Переоцінити роль продавця як в обсягах продажів конкретного підприємства так у системі торгівлі в цілому дуже складно. Тому що неможливо розбиратися у всіх галузях однаково добре, покупець змушений взаємодіяти з продавцем і якщо контакт налагоджений - рахуватися з його думкою, якщо ні то обидві сторони не задовольняють свої потреби (продавець залишається без прибутку, а покупець змушений втрачати свій час і шукати далі).

Продавці змушені спілкуватися в силу своїх обов'язків, іноді навіть всупереч бажанню.

Специфіка спілкування в торгівлі проявляється також у тому, що особливості взаємодії продавця і покупця можуть мати як негативні, так і позитивні результати і наслідки.

Дуже багато чого тут визначається конкретними умовами взаємодії, вихованням, культурою і професійною підготовкою персоналу торгового підприємства, а також культурою самих покупців.

Дніпропетровський центр професійно-технічної освіти державної служби зайнятості запрошує безробітних громадян та усіх бажаючих отримати професію або підвищити кваліфікацію продавця продовольчих та непродовольчих товарів.

Навчальна програма розроблена таким чином, що після проходження навчання слухачі вміють: одержувати товари зі складу; визна-чати якість товарів за органолептичними ознаками; перевіряти і відби-рати товари, які не підлягають прийманню за наявними дефектними ознаками; відбирати зразки товарів для лабораторного аналізу; вивчати і

узагальнювати дані про попит споживачів; складати заявки на ремонт торгово-технологічного обладнання та електронних контрольно-касових апаратів; проводити інвентаризацію; складати товарні звіти, акти на брак, пересортицю товарів, акти приймання-здавання при передаванні матеріальних цінностей; вирішувати спірні питання із споживачами; керувати роботою продавців нижчої кваліфікації і учнів.

Висококваліфіковані викладачі навчать слухачів як раціонально та ефективно використовувати робочий час, а саме:

- а) раціонально і ефективно організовувати працю на робочому місці;
- б) дотримуватися норм технологічного процесу;
- в) не допускати браку в роботі;
- г) знати і виконувати вимоги нормативних актів про охорону праці й навколишнього середовища, дотримуватися норм, методів і прийомів безпечного ведення робіт;
- д) використовувати в разі необхідності засоби попередження і усунення природних і непередбачених негативних явищ (пожежі, аварії, повені тощо);
- е) знати інформаційні технології.

Продавцю необхідно постійно розширювати коло своїх професійних знань і умінь, опанувати різні прийоми роботи, щоб задовольнити різноманітні потреби та очікування покупців. Продавець не тільки приймає на себе відповідальність за всі ланки системи, яку він представляє перед покупцем. Одночасно він долучається до її досягнень і успіхів. Як наслідок, продавець повніше і ясніше відчуває значимість своєї праці і свою власну роль. Кваліфіковане спілкування продавця з покупцями сприяє збільшенню обсягів продажів.

Таким чином, особливості процесу спілкування в торгівлі, з одного боку, вимагають підвищення професіоналізму продавців, а з іншого-самі залежать від рівня кваліфікації торговельних працівників.

Викладачі Дніпропетровського центру професійно-технічної освіти державної служби зайнятості допоможуть бажаючим здобути професію продавця та розкриють секрети ефективних продаж, що в свою чергу забезпечить підвищення обсягу реалізованого товару і підвищення заробітної плати як результат.

Провідний юрисконсульт Руденко О.С.