

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, опустошив рынок вакансий, продавцов не тронул: в каждой организации они оставались нужны. Попробуем 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 появлением 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 появлением 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 – 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, 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*. 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: продавец, продавец 4 разряда, продавец 5, разряда продавец 6 разряда , продавец-консультант.

С позиции продавец-консультант, можно продвигаться 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.

Образование

Соискателю предпочтительно иметь среднее специальное образование или высшее, соответствующую специальность. Хотя работодатель ценит знание бухгалтерии, основ мерчендайзинга. Также желательно, чтобы соискатель прошел курсы по продажам и/или курсы психологии общения.

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 него 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.

Торговля без продавца



Участники конкурса «Лучший продавец» 2014



Александрович Виктория



Пикос Юлия, Лапшина Катя, Мамонова Саша



Оформление подарков участниками



Лучшие подарки у учащихя группы №7

Юля, Катя, мастер п/о Бондарева Ю.О., Саша. Настя