

Продавец. Профессиограмма.

Наименование профессии	продавец
Доминирующий способ мышления	приложение - процедура
Область базовых знаний №1 и их уровень	товароведение и организация торговли, экономика торговли, уровень 3, высокий (теоретический)
Область базовых знаний №2 и их уровень	техника торговли, психология торговли, эстетика торговли, арифметика, бухгалтерский учет в торговле, уровень 2, средний (практическое использование знаний)
Профессиональная область	сфера обслуживания
Межличностное взаимодействие	частое по типу «напротив»
Доминирующий интерес	предпринимательский
Дополнительный интерес	социальный
Условия работы	в помещении/на улице, подвижный

Доминирующие виды деятельности:

- проверка наличия товара в отделе до начала рабочего дня;
- подготовка товара к продаже (расположение, оформление продукции, расположение ценников);
- подготовка в подсобном помещении тележек и контейнеров с товаром для предотвращения перебоя в торговле;
- предложение товара и обслуживание покупателей;
- ознакомление покупателя с ассортиментом и помощь в выборе покупки;
- информирование покупателей о назначении, свойствах и качестве товара;
- предоставление покупателю кратких сведений о технологии производства товара;
- информирование покупателей о ценах, выписка чеков и подсчет стоимости товара;
- выдача товаров по оплаченным чекам или непосредственный прием денег за товар, обмен товара (при предъявлении чека);
- поддержание чистоты и порядка на витрине, рабочем месте в течение рабочего дня и оформление оконных и внутримагазинных витрин;
- изучение спроса покупателей и получение товара со склада, базы.

Продавец непродовольственных товаров:

- проверка и демонстрация действия товара (электроприборов, музыкальных инструментов, часов, игрушек и т.д.);
- информирование покупателей о моде текущего сезона;
- оформление гарантийных паспортов на товар;

- подбор, примерка, отрез, комплектация товара и помощь в определении размера изделий.

Продавец продовольственных товаров:

- взвешивание, упаковка и отпуск товаров;
- информирование покупателей об особенностях, кулинарном назначении и питательной ценности продаваемых изделий;
- работа с оборудованием (весы, холодильники, режущие машины и аппараты).

Качества, обеспечивающие успешность выполнения профессиональной деятельности:

Способности	Личностные качества, интересы и склонности
<ul style="list-style-type: none"> • грамотная, краткая, выразительная, понятная речь; • оперативность; • хорошая память; • развитое обоняние/ тактильная чувствительность/ зрительная чувствительность (в зависимости от специфики отдела или магазина); • хороший глазомер; • развитое воображение; • большой объем, концентрация, распределение и переключение внимания; • выдержка; • артистичность. 	<ul style="list-style-type: none"> • общительность; • самоконтроль (умение управлять собой — эмоциями, поступками, поведением); • терпение; • выдержка; • снисходительность; • ровное и спокойное отношение к людям; • эмоциональная устойчивость; • оперативность; • расторопность; • внимательность; • ответственность; • честность; • доброжелательность; • наблюдательность; • умение убеждать.

Качества, препятствующие эффективности профессиональной деятельности:

- плохая память;
- нечеткая речь (заикание);
- медлительность;
- нерасторопность;
- грубость.

Области применения профессиональных знаний:

- магазины (продовольственные и непродовольственные);
- специализированные магазины (спортивные, хозяйственные и т.д.);
- универмаги;
- супермаркеты;

- салоны-магазины;
- торгово-оптовые склады;
- рынки;
- торговые ряды;
- торговые точки.

Некоторые профессии, которые могут подойти человеку с данным типом личности (социальный и предпринимательский):

- юрист;
- судья;
- социальный служащий;
- страховой агент;
- медсестра;
- переводчик.