

Продавец: особенности и перспективы профессии

О. Н. Суслинкова,

мастер производственного обучения

Минского государственного профессионально-технического

колледжа торговли

Кажется, что в давние времена нашим предкам жилось намного проще, чем нам. Конечно, выживать тогда было сложнее, но у них не было главной проблемы современного человечества – проблемы выбора.

Раньше хлеб нужно было вырастить, мясо – добыть на охоте, а одежду – пошить. Теперь все это нужно просто выбрать. Однако оказывается, что сделать это не так-то просто. И справиться с этим было бы намного сложнее, если бы не существовала профессия продавца.

Практически каждый день вы сталкиваетесь с этой представителями этой профессии, когда совершаете покупки. Но не стоит думать, что основная задача продавца – обменять наши деньги на имеющийся у него товар. На самом деле покупатель очень часто не уверен в своем выборе, поэтому его приходится «подталкивать» к покупке. Умение быть убедительным, говорить с потребителем на одном языке – одно из главных качеств для тех, чья профессия – продавец.

Работа продавца требует по-настоящему энциклопедических знаний. Покупатель задает множество вопросов, и на каждый нужно уметь ответить. В гипермаркете нам обязательно захочется узнать, насколько сладкими окажутся яблоки, свежее ли молоко, подойдет ли выбранный подарок нашей подруге и как определить размер обуви. Вопросы возникают всегда, и мы ждем, что получим на них исчерпывающие ответы. И здесь нам на помощь готов прийти продавец-консультант. Его задача сложна, ведь кроме него никто не поможет покупателю разобраться во всем разнообразии предлагаемых товаров и выбрать среди них тот единственный, который максимально его устраивает и по цене, и по имеющимся характеристикам, и по качеству.

Многие работники, которые представляют данную профессию, – женщины. Однако при совершенствовании технологии продукции, которая предлагается современным потребителям, число мужчин среди продавцов будет увеличиваться. Представьте свой визит в магазин электроники. Перед вами встают бесконечные ряды всевозможной бытовой техники: десятки плазменных телевизоров и ноутбуков, холодильников и микроволновых

печей, сотни моделей мобильных телефонов... Глаза разбегаются. Самостоятельно изучить свойства каждой модели практически невозможно. Согласитесь, сложно предположить, что кто-то из нас готов потратить на это несколько дней. Однако мы регулярно совершаем самые разнообразные покупки. И с выбором нам чаще всего помогает тот, чья профессия – продавец.

Получается, что эта профессия заставляет человека становиться практически вечным студентом: необходимость знать все о появляющихся новинках и ориентироваться в огромном ассортименте – неотъемлемое качество данной профессии, гарантия достойного заработка и возможности карьерного роста.

Конечно, и в этой работе есть плюсы и минусы. Работа с людьми всегда считалась одной из самых непростых. Не каждый способен подобрать для покупателя правильный стиль общения, найти нужные аргументы, убедить его совершить покупку. Кому-то это дается тяжело, но есть и те, кто находит в этом свое призвание. Таких продавцов мы по-настоящему ценим и позволяем убедить нас купить даже то, что совершенно не планировали.

А с тех пор как появились первые кассовые аппараты (а это случилось более ста лет назад) возникла профессия *контролер-кассир*. Сейчас громоздкие механические кассовые аппараты уступили место современным компьютерным системам. Раньше стоимость приобретенных товаров вводилась в кассовый аппарат вручную, а теперь, с применением штрих-кодов, это выполняет ручной сканер. Кассир быстро считывает с его помощью цены на товары, выбранные покупателем. Кассовый аппарат суммирует стоимость покупки и печатает чек. Остается только произвести оплату с помощью наличных денег или банковской карты. Если же оплата производится наличными, то кассир выдает покупателю сдачу, пересчитывает выручку в конце смены и сдает деньги старшему кассиру или инкассатору. Но, кроме расчетов с покупателями, кассир изучает наличие спроса на имеющийся в продаже товар. При необходимости контролер-кассир может наладить работу кассовых аппаратов. Круг обязанностей такого работника довольно широк, и цель его деятельности состоит в регулировании качества и быстроты обслуживания покупателей.

Продавец и контролер-кассир обязаны:

- ~ вежливо обслуживать покупателей,
- ~ следить за соблюдением правил торговли,
- ~ помогать подобрать заинтересовавший покупателей товар,
- ~ принимать меры, обеспечивающие отсутствие очередей,
- ~ осуществлять подготовку товаров к продаже,

- ~ контролировать наличие товара,
- ~ проверять его качество, сроки годности, а также наличие на товарах маркировок и ценников.

А еще важно помнить, что от продавца зависит, в каком настроении из магазина уйдет покупатель.

Какими же личными качествами должен обладать современный продавец? Профессия продавец – интересная и творческая, успешность продаж в большинстве случаев зависит от умения продавца оформлять витрины и общаться с людьми. Работник торговли, постоянно участвующий в общении с покупателями, должен быть коммуникабельным, вежливым с людьми при любых обстоятельствах. Терпение, выдержка, устойчивость к стрессам – качества, необходимые персоналу магазинов при возникновении конфликтных ситуаций. Даже продавец, обладающий хорошими профессиональными навыками в обращении с техническим оборудованием, знаниями о правилах выкладки товаров и т.п., не сможет долго работать в торговле, если не выработает в себе умение общаться с покупателями в любой ситуации, сохраняя вежливость и самообладание. Все эти качества могут понадобиться персоналу магазина при разрешении конфликтов.

Помимо работы с покупателями у продавца и контролера-кассира есть еще ряд обязанностей. Торговые работники приходят в магазин до его открытия. Им надо успеть подготовить товар к продаже, разложить его на прилавке, оформить витрину. И здесь необходимо проявить творческий потенциал и фантазию, сделать так, чтобы представить товар покупателю в выгодном свете.

Также продавец должен досконально знать ассортимент продаваемого товара, его свойства, помнить цены, размеры, расположение. Значит, продавцу необходима хорошая профессиональная память.

Ну и, конечно же, продавец должен быть привлекательным, уметь расположить к себе покупателя. Спецодежда работника торговли должна быть безукоризненно чистой, прическа – аккуратной. Согласитесь, у мрачного, неряшливо одетого продавца не хочется покупать товар. Но главное, конечно, доброе уважительное отношение к людям, вежливость, тактичность и обаятельная улыбка.

К преимуществам данной профессии относятся: её доступность; возможность работать вблизи дома; познакомиться с нюансами и особенностями товара, с которым будете работать; приобретение умения общаться с людьми и перспектива стать неплохим психологом; приучиться к максимальной самоотдаче и активности. К недостаткам можно отнести

материальную ответственность, а также работу в условиях физической нагрузки и напряженности.

Современные выпускники ответственно подходят к выбору своей будущей профессии. Из специальностей, которые симпатичны абитуриенту в равной мере, он, скорее всего, выберет более перспективную, то есть ту, которая будет востребована после выпуска, позволит найти хорошую работу, и будет приносить доход. С трудоустройством у продавцов проблем не будет. Они нужны повсеместно. Чем больше магазинов появляется, тем больше растет спрос на профессиональных продавцов.

Особенно разрастаются большие современные торговые центры. В большом супермаркете, отделе сетевой продажи бытовой техники и электроники требования, конечно, на порядок выше, но зато и перспективы карьерного роста в таких торговых предприятиях достаточно заманчивы. Активный, обучаемый молодой человек может, начав с продавца-консультанта, стать менеджером по продажам, начальником отдела, а то и директором вновь открывающегося магазина сети.

Профессию продавца можно получить в торговых колледжах. Одним из таких учебных заведений является Минский государственный профессионально-технический колледж торговли, который на протяжении уже 70-ти лет готовит для столичных магазинов квалифицированных, а главное – востребованных продавцов, контролеров-кассиров и товароведов. Здесь будущие продавцы и контролеры-кассиры учатся пользоваться современным оборудованием, изучают ассортимент продаваемых товаров, узнают их назначение, а главное – учатся доставлять радость покупателям от удачно совершенной покупки.