

Продавец

Посредник между производителями различных товаров и их потребителями. Именно благодаря ему создаваемые товары и услуги находят тех, кому они адресованы, а производители получают доходы.

Как шутят бизнесмены, хорошие продавцы – залог успеха любого дела, поскольку только эти люди приносят фирмам «живые» деньги (а все остальные работники, в том числе и занятые производством, лишь помогают эти деньги тратить). Продавец рекламирует продукцию, вежливо общается с покупателями, помогает подобрать необходимый товар, даст информацию о нем, подсчитывает стоимость товара, при необходимости взвешивает и упаковывает, выдает покупку, оформляет гарантийные паспорта.

Иногда он работает и за кассовым аппаратом, подсчитывает чеки, деньги, сдает их в установленном порядке и т. п. Принимает товар от поставщика, оформляет витрины, следит за своевременным пополнением запасов продукции, сроками ее реализации. Работает индивидуально или в составе бригады, в помещении или на улице.

Профессия включает ряд специальностей, различающихся как по характеру реализуемых товаров (продавец промышленных, продовольственных или смешанных товаров, услуг и т. д.), так и по характеру деятельности (продавец-консультант в торговом зале, продавец-кассир и т. д.). График работы либо по сменам, либо скользящий. В основном весь рабочий день продавец проводит на ногах.

Продавец должен знать правила торговли товарами определенной группы, ассортимент продукции, свойства, назначение, способы использования и ухода за ней, сроки и условия хранения, а также требования, предъявляемые к качеству товара. Быть в курсе потребительского спроса, быстро ориентироваться в новинках. Нередко требуются специализированные знания в зависимости от специфики продукции: так, например, в спортивные магазины стараются брать продавцов, которые сами близки к этой сфере, и могут дать клиентам грамотные консультации по выбору спортивного инвентаря. Для освоения профессии и дальнейшей успешной работы необходимы умение хорошо считать, развитая память, устойчивость внимания, умение общаться с людьми, четкая дикция, грамотная речь, наблюдательность, активность, ответственность. Желательно быть стрессоустойчивым, уметь сдерживать эмоции.

Профессию можно получить в профессионально-технических колледжах, торговых школах и на курсах, возможно обучение непосредственно на рабочем месте. В большинстве случаев работодатели обращают внимание не столько на специальное образование, сколько на опыт работы со схожими группами товаров, а также на личностные качества претендента. Для того чтобы устроиться работать продавцом, обычно не требуется проходить строгую медкомиссию. Тем не менее, в данной профессии имеется ряд медицинских противопоказаний: заболевания опорно-двигательного аппарата, хронические инфекционные заболевания (особенно при торговле продовольственными товарами), аллергии, нервные и психические заболевания, устойчивые нарушения зрения и

слуха и т. д.

Спрос на рынке труда стабильно большой, профессия относится к числу наиболее массовых, устроиться на работу относительно легко даже без опыта и специального образования. Разброс уровня зарплаты достаточно велик. Причем нередко платят не только оклад, но и проценты с продаж. Доходы примерно равны средней зарплате в промышленности, но могут быть как значительно ниже, так и превышать ее примерно в два раза. Также нужно учитывать, что продавец несет материальную ответственность, часто с него высчитывают стоимость украденных, испорченных товаров, недостачу в кассе. Поэтому зарплата в итоге может сильно отличаться от обещанной первоначально.

Карьерные перспективы невелики, существуют квалификации: младший продавец, продавец, старший продавец. Можно дорасти до управляющего, менеджера, заведующего, директора магазина, хотя чаще на такие должности берут людей со специальным образованием и опытом работы, без этих условий шанс сделать такую карьеру крайне невелик.

Более того, демонстрация карьерных амбиций может нанести вред при трудоустройстве: ведь если работодателю нужен директор магазина, он его и будет искать, а если нужен продавец, то он постарается пригласить такого, который будет довольствоваться своей скромной ролью, а не бороться за власть с существующим директором. Навыки продаж актуальны при открытии любого собственного бизнеса (ведь он развивается и приносит доходы только тогда, когда производимые товары и услуги успешно реализуются).