

Информационная карта программы профессиональной переподготовки «Продавец непродовольственных товаров»

Срок обучения 3 месяца

Категория слушателей: лица имеющие, квалификацию и опыт работы по родственной профессии

Место проведения курсов Шефская 13

Профессия продавца требует, прежде всего, навыков коммуникабельности, культуры предпринимательства, коммерции. Важно уметь устанавливать контакт, выявлять потребности, обслуживать покупателей. Атмосфера торгового зала, поведение персонала должны внушать людям мысль об удачной покупке. Отсюда вытекает кодекс поведения продавца, стандарты, предъявляемые к внешнему виду. Древняя китайская поговорка гласит: "Если вы не улыбаетесь, то не начинайте торговлю".

Помимо знания психологии клиентов продавец должен хорошо разбираться в ассортименте товаров, их потребительских характеристиках. Ему необходимо быть в курсе спроса и моды на продаваемую продукцию, презентовать товар и оказывать сервисные услуги.

Вид профессиональной деятельности:

- продажа непродовольственных товаров, технология приемки товаров по количеству и качеству, подготовка, размещение, выкладка и продажа товаров;
- обслуживание и консультирование покупателей, оказание дополнительных услуг, расчеты с покупателями на кассовом POS-терминале.

Программа профессиональной переподготовки включает в себя изучение следующих дисциплин:

- Товароведение непродовольственных товаров
- Основы предпринимательской деятельности
- Санитария и гигиена
- Основы деловой культуры
- Учет и отчетность в торговле
- Правовое обеспечение профессиональной деятельности
- Оборудование торговых предприятий
- Организация и технология продажи товаров
- Современная контрольно-кассовая техника, кассовый POS-терминал. Получение допуска к работе на кассовых аппаратах
- Основы мерчандайзинга

В результате обучения слушатели курсов узнают:

- ассортимент, классификацию, характеристики и назначение непродовольственных товаров
- потребительские свойства и правила эксплуатации товаров
- технология расшифровки маркировки и артикулов
- государственные стандарты, технические условия и сертификация товаров
- технологии подготовки, размещения, выкладки и продажи товаров
- обслуживание и консультирование покупателей по различным группам товаров
- виды дефектов, правила обмена и возврата товаров
- устройство и правила эксплуатации торгово-технологического оборудования и контрольно-кассовой техники
- работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями.

Предусмотрены практические занятия в учебном магазине ООО «Лев» ТЦ «Кировский Люкс», г.Екатеринбург ул.Восстания 50.

В результате обучения Вы научитесь:

- четко и вежливо обслуживать покупателей
- оперативно производить расчеты с покупателями
- предотвращать и разрешать конфликтные ситуации с покупателями
- оформлять необходимую документацию
- производить упаковку товара
- работать с торгово-технологическим оборудованием и контрольно-кассовой техникой.

По окончании освоения программы профессиональной подготовки слушатели сдают итоговый квалификационный экзамен и получают возможность трудоустройства в торговых предприятиях.

Повышение квалификации дает возможность карьерного роста в торговой компании, позволит работать в качестве специалиста среднего звена (контролер торгового зала, администратор торгового зала).