

- **Название профессии: ПРОДАВЕЦ, КОНТРОЛЕР-КАССИР**
- **Родственные профессии:** коммерсант в торговле, товаровед, менеджер по продажам, бухгалтер, экономист, маркетолог, логист, супервайзер, мерчендайзер.
- **Сферы профессиональной деятельности:** работа в коммерческой сфере и сфере бытового обслуживания населения.
- **Классификации профессии:** человек-человек.
- **Описание профессии:** продавец — лицо, выступающее посредником между производителем товара и покупателем. В самых общих чертах задача продавца состоит в том, чтобы предоставить покупателю необходимый ему товар, и получить за этот товар деньги. Специализация продавца определяется видом товаров, с которыми он работает. Среди продовольственных товаров выделяют мясную и рыбную продукцию, бакалею, кондитерские и кулинарные изделия, овощи и фрукты. Промышленные товары включают в себя более двух десятков разновидностей.
- Продавец-кассир работает за кассой. Главная его задача подсчитать итоговую стоимость покупки, принять деньги, дать сдачу при наличной оплате и выдать чек. В зависимости от технического оснащения торговой точки подсчет товара может осуществляться вручную или при помощи сканера. Когда в кассе накапливается определенная сумма, кассир обязан посчитать выручку, подготовить сопроводительные документы и передать деньги инкассаторам. В крупном супермаркете работа продавца-кассира в основном сводится к сидению за кассой и расчёту покупателей. Во многих магазинах продавец-кассир также контролирует товарные запасы отдела, консультирует покупателей, демонстрирует и выдаёт товар. А в продуктовом магазине он может также взвешивать товар, выкладывая его на полки и даже заниматься приёмкой товара от поставщика.
- **Требования к индивидуальным особенностям специалиста:** продавец должен быть внимательным, вежливым, находчивым, коммуникабельным, энергичным, эмоционально устойчивым человеком, иметь навыки общения с людьми, уметь определять их потребности, обладать высокой работоспособностью, иметь арифметические способности.
- **Медицинские противопоказания:** стойкое понижение слуха (3 и более месяца) любой этиологии, одно- или двустороннее отсутствия слуха, глухота и III, IV степень тугоухости, нарушения функции вестибулярного аппарата любой этиологии, заболевания и бактерионосительство инфекционных и паразитарных заболеваний: брюшной тиф, паратифы, сальмонеллез, дизентерия, гельминтозы, инфекции кожи и подкожной клетчатки, хронические заболевания кожи: экзема; псориаз, эритродермия, ихтиоз, хронический прогрессирующий атопический дерматит, активные формы туберкулеза любой локализации, ревматизм: активная фаза, с поражением сердца и других органов и систем и хронической сердечной недостаточностью 2-3 степени, варикозная болезнь нижних конечностей с явлениями хронической венозной недостаточности 3 степени и выше, психические заболевания с тяжелыми, частыми болезненными проявлениями.
- **Требования к профессиональной подготовке:**
Продавец должен знать:
 - свойства, применение, характеристики продаваемого товара;
 - правила приема, выдачи и хранения товарно-материальных ценностей;
 - психологию клиента, особенности потребительского поведения и факторы принятия решения о покупке;
 - основы ораторского мастерства;
 - технологии влияния и приемы убеждения.**Продавец должен уметь:**
 - работать с возражениями;
 - разрешать конфликтные ситуации;
 - задавать уточняющие вопросы;
 - понимать покупателя, его запросы и потребности;

- использовать специальные психологические приемы при работе с покупателями (приемы убеждения и т.д.);
 - составлять товарные отчеты, акты на брак, недостачу, пересортицу товаров;
 - работать на кассовом аппарате, калькуляторе;
 - обращаться со сканером штрих-кода и прочей техникой на рабочем месте;
 - вести кассовую документацию;
 - работать в программе 1С;
 - распознавать фальшивые купюры.
- **Область применения:** профессия продавца относится к одной из самых востребованных, ведь с каждым годом количество товаров возрастает, и увеличивается количество торговых предприятий. Даже развитие интернета и онлайн- торговли не может отменить потребность в людях данной специальности, хотя сама профессия с появлением ПК сильно модернизировалась. Профессия востребована везде, где осуществляется продажа чего-либо: торговые точки, супермаркеты, рынки и пр.
 - **Условия труда:** работа продавца, контролера-кассира организована в одну или в несколько смен. Работа проходит в специально оборудованных торговых залах, павильонах или на воздухе. Может быть индивидуальной или в составе группы.
 - **Профессиональные риски:** трудности профессии продавца: высокая материальная ответственность, работа в сложных и напряжённых условиях, достаточно высокие физические нагрузки, иногда — работа с вредными для здоровья веществами. Гибкий график работы не всегда способствует поддержанию баланса между работой и личной/семейной жизнью.
 - **Требуемое профессиональное образование:** чтобы стать продавцом-кассиром, необходимо окончить специальный колледж или техникум. Специальности: «продавец продовольственных товаров», «продавец непродовольственных товаров», «контролер торгового зала», «контролер-кассир». Часто на подобные должности берут без опыта работы. В гипермаркетах и крупных торговых сетях существуют и свои программы обучения персонала. Обычно такого рода обучение проходит без отрыва от работы, в качестве практики на месте.
 - **Образовательные организации:** колледжи, техникумы.
 - **Карьерный рост:** профессия продавца может иметь перспективы карьерного роста до позиции управляющего, в некоторых случаях – даже директора магазина, продавец-консультант может устроиться менеджером.
 - **Карьерный рост внутри торговой компании:**
 - Менеджер
 - Администратор торгового зала
 - Товаровед
 - Управляющий магазином
 - Генеральный директор