**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ**

 **СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

**ГАПОУ СО «Красноуфимский аграрный колледж»**

**Программа практических мероприятий**

**в рамках проекта по ранней профессиональной ориентации**

**учащихся 6-11 классов общеобразовательных организаций**

**«Билет в будущее»**

**Профессиональное направление: Продавец-консультант**

1. **Паспорт программы**

**Наименование профессионального направления: Продавец-консультант**

Автор программы: Попова Алла Викторовна, преподаватель экономических дисциплин

Контакты автора: Свердловская область, г.Красноуфимск, allapopova1973@gmail.com

 +7(912)681-06-16

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Уровень сложности | Формат проведения | Время проведения | Возрастная категория | Доступность для участников с ОВЗ |
| ознакомительный | очная | 30 минут | 7-9 | Не адаптировано  |

1. **Содержание программы**

**Введение (3 мин)**

1.Краткое описание профессионального направления

**Продавец-консультант** — это продавец, в задачи которого входит не только выдача товара с витрины, но и консультирование покупателей. Специалист рекомендует покупателю, какой товар лучше приобрести, отвечает на вопросы, помогает принять верное решение. После согласия клиента на покупку, продавец упаковывает и отпускает товар,

 Должность продавца-консультанта востребована в магазинах разного формата:

* магазины (косметики, одежды, мебели, техники и т.д.);
* компании, оказывающие услуги (медицинские центры, турфирмы, банки и т.п.);
* интернет-магазин

 **Согласно профессиограмме специалиста, его типовым должностным обязанностям и инструкциям, он занимается:**

* проверкой состояния актуальных товарных групп в отделе перед началом рабочего процесса;
* предпродажной подготовкой продукции (место расположения, её оформление, размещение ценников);
* показом товара и обслуживанием клиентуры;
* представлением покупателю ассортимента и оказанием помощи при выборе изделия;
* информированием клиентов о целевом назначении, свойствах и качествах товара;
* знакомством покупателя с краткими сведениями о технологических особенностях производства изделий;
* информированием клиентов, куда входит: уровень цены, подготовка чеков, расчёт стоимости изделия;
* выдачей купленных изделий по чекам или приемом прямой оплаты за товар, обменным процессом товаров (при наличии чеков);
* уходом за порядком на витрине, на рабочих местах в ходе рабочего времени;
* проверкой и демонстрацией свойств и качеств товара;
* информированием клиентов о модных трендах в сезоне;
* оформлением гарантийных документов;
* проверкой комплектации изделий.

Заработная плата продавца-консультанта состоит из двух частей: базовый оклад и проценты с продаж. Зарплата специалиста колеблется в пределах 10-45 тысяч рублей в месяц. Средняя зарплата продавца-консультанта или продавца-кассира в нашем регионе составляет 22 тысячи рублей в месяц.

**Плюсы профессии продавца**

### Продавцы прекрасно общаются

Навык общения — это, пожалуй, самый важный навык в жизни современного человека. Если Вы ладите с людьми, то Вам открываются все двери. Ведь продажа — это не только фактический обмен товара на деньги.

### Уверенность в себе и в завтрашнем дне

Когда продавец обладаем всеми перечисленными плюсами в жизни и корректно оценивает картину мира вокруг себя, то он чувствует себя уверенным по отношению к любым форс-мажорам, обстоятельствам и новым задачам.

### Продавцы — обладатели информации и связей

Так как Вы постоянно общаетесь с клиентами и они выкладывают Вам детали своей ситуации, то, в зависимости от ниши, Вы становитесь экспертом не только в области своей услуги, но и экспертом-обозревателем, который сочетает в себе большой пласт разнообразной информации в одном сегменте.

### Продавцам не надо получать высшее образование и тратить на это годы жизни

Конечно же это плюс! Настоящим продавцом можно стать уже в тот момент, когда сверстники еще протирают джинсы на университетской скамье. Можно потратить годы учебы на сферу, которая действительно интересна Вам. Или которая будет потом помогать в продажах.

Независимость

Если Вы отличный продавец, то смело можете себе позволить продажи по телефону из любой точки мира. Таким образом, чем выше Вы на лестнице развития карьеры в качестве продавца, тем большую независимость Вы обретете.В крайнем случае, в любой столице мира найдется компания, которой нужен именно русскоговорящий продавец. Так что инвестиции в эту профессию долговечны и надежны.

Практические работы профессиональных проб полностью отражают организацию торгово-технологического процесса в магазине.

**Постановка задачи ( 1 мин)**

Комплексная задача

 «Ознакомление с этапами торгово-технологического процесса»

Цели: Ознакомить обучающихся с базовыми, профессиональными задачами продавца-консультанта, отражающими технологию продаж товаров народного потребления.

**Выполнение задания (25 мин)**

Этап 1. Приемка товара по количеству и качеству

Принять продовольственный товар, товарная группа «Соки» по количеству, сверив его ( пересчитав) с количеством, прописанным в накладной.

Результат: Обучающиеся увидят, как оформлена накладная, что это за документ, как его используют продавцы.

Принять продовольственный товар по качеству.

Почитать на маркировке дату производства, сроки годности, знаки соответствия и условия хранения.

Результат: Обучающиеся узнают, что означает маркировка товара, ее содержание согласно Технического регламнета РФ.

Этап 2. Выкладка товаров. Построение планограммы.

Схематично изобразить планограмму выкладки представленного продовольственного товара товарной группы «Соки».

Результат: Обучающиеся ознакомятся с принципами выкладки, правилами мерчендайзинга, выполнят простую планограмму.

Этап 3. Оформление ценника на продовольственный товар .

Оформить макет ценника на предоставленный продовольственный товар группы «Соки».

Ценник оформить в соответствие с требованиями Правил продаж.

Результат: Обучающиеся ознакомятся с правилами оформления ценников, выполнят оформление реквизитов ценника.

Этап 4. Консультирование покупателей

Составить консультацию покупателю при продаже продовольственного товара, по заданной схеме, озвучив основные характеристики товара, дать сравнительную характеристику со схожими товарами, правила хранения и потребления и права покупателя в случае приобретения некачественного товара.

Результат: Обучающиеся получат информацию о характеристиках товара, об алгоритме консультирования покупателей, о Законе ЗПП. Самостоятельно дадут консультацию при продаже продовольственного товара.

Этап 5. Работа на контрольно-кассовом оборудовании.

Осуществить денежный расчет с покупателем, используя кассовый терминал.

Результат: Обучающиеся, используя сканер штрих-кода, произведут сканирование товара и формирование кассового чека на кассовом оборудовании. Денежный расчет произведут условно.

**Контроль, оценка и рефлексия (2 мин)**

|  |  |
| --- | --- |
| Аспект выполнения | Результатвыполнения |
| Изучили данные накладной до приемки по количеству | Да/Нет |
| Просчитали товар, согласно данным накладной | Да/Нет |
| Нашли на маркировке информацию по срокам годности, хранению | Да/Нет |
| Проверили отсутствие повреждений упаковки. Приняли товар по качеству | Да/Нет |
| Изучили правила выкладки, построения планограммы | Да/Нет |
| Начертили схему планограммы  | Да/Нет |
| Изучили правила оформления ценника, согласно НД | Да/Нет |
| Изучили пример оформления ценника  | Да/Нет |
| Оформили макет ценника на продовольственный товар | Да/Нет |
| Изучили типичную схему консультации покупателя продовольственного товара | Да/Нет |
| Дали товароведную характеристику(консультацию) товара покупателю | Да/Нет |
| Изучили строение кассового терминала | Да/Нет |
| Изучили основные операции ККМ | Да/Нет |
| Просканировали штрих-код товара | Да/Нет |
| Выполнили действия на функциональных клавишах | Да/Нет |
| Получили кассовый чек, вручили покупателю | Да/Нет |

Вопросы для рефлексии учащихся:

1.В чем заключается работа продавца-консультанта?

2.Какие этапы торгово-технологического процесса вы знаете?

3.Какой из этапов ТТП требует от продавца-консультанта знания норм этики и делового общения?

4.Какой из видов обязанностей продавца требует специального обучения? Как вы думаете?

5.Что в работе продавца-консультанта заинтересовало вас больше всего?

1. **Инфраструктурный лист**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Рекомендуемые технические характеристики с необходимыми примечаниями** | **Количество** | **На группу/****на 1 чел.** |
| 1.Товарная партия товарной группы «Соки», объем 1 л Товарная партия товарной группы «Соки», объем 0.5 лТоварная партия товарной группы «Соки», объем 0,2 л |  | 7 шт10 шт20 шт  | На группу8 человек |
| 2.Бланк товарной накладной  | Заполненный  | 8 шт | На группу 8 человек |
| 3.Бланк ценника  | Оформленный  | 8 шт | На группу8 человек |
| 4.Бланк ценника  | Пустой  | 8 шт  | На группу8 человек |
| 5.Фломастеры  | Для оформления планограммы  | 2 набора  | На группу 8 человек |
| 6.Ручки шариковые | Для оформления ценника  | 10 шт | На группу8 человек |
| 7.Бумага офисная | Для оформления планограммы  | 1 уп. | На группу8 человек |
| 8.Схема диалога с покупателем  | Для проведения консультации | 8 шт  | На группу8 человек |
| 9.POS- система. Контрольно-кассовая машина, фискальный регистратор | ПО Frontol v. 4.9 | 1  | На группу8 человек |
| 10.Сканер штрих-кодов | Chiper LAB | 1 | На группу8 человек |
| 11. Денежный ящик | PosiFleX | 1 | На группу8 человек |
| 12.Принтер чеков с кассовой лентой | Атол FPrint-03 | 1 | На группу8 человек |

1. **Приложение и дополнения**

|  |  |
| --- | --- |
| Ссылка | Комментарий |
| https://выставить-счет.рф/blanki/torg-12/ | Правила оформления торговых документов |
| https://planogram.online/ | Сайт по составлению планограмм |
| https://www.consultant.ru/document/cons\_doc\_LAW\_305/ | Закон о Защите Прав потребителя |

Дополнительно:

Посещение любого магазина, с изучением правил выкладки, оформления ценников, отпуска товаров на кассе. А также наблюдение за общением персонала с покупателями.