

ОПИСАНИЕ  
КОМПЕТЕНЦИИ  
«ПРОДАВЕЦ-КАССИР»

**Наименование компетенции:** «Продавец-кассир»

**Формат участия в соревновании:** индивидуальный

**Описание компетенции.**

Розничная торговля занимает важное место на национальных рынках труда и в экономике. Благодаря новым коммуникационным технологиям она все чаще выходит за пределы национальных и континентальных границ, что диктуется потребительским спросом, ценой и предложением. Без розничной торговли производители потеряют возможности сбыта и лишатся жизненно важной информации о рынке для развития своего бизнеса. Перед лицом новых прорывных технологий необходимо повышать осведомленность о важности розничной торговли для социальной и экономической структуры всех стран, как на местном уровне, так и в процветающих городах и населенных пунктах. Розничная торговля предоставляет покупателям прямые, социальные, физические и интерактивные возможности, которых нет у онлайн-сервисов. Для производителей и изготовителей сохраняется независимость, здоровые рыночные условия, а также возможности адаптации и роста на основе прямой обратной связи с потребителями.

Розничная торговля включает в себя несколько специализаций, к которым постоянно добавляются новые благодаря онлайн-продажам и услугам. Среди этих профессий роль продавца магазина или торговой точки отличается тем, что продавец уделяет большое внимание индивидуальному клиенту и потребителю, его впечатлениям и удовлетворению, а также проистекающим из вышесказанного повторным продажам. Для успешной работы продавцу необходимы знания, понимание и опыт в области розничной торговли, а также проницательность, свободное владение устной речью, честность и зрелость. Все чаще продавцы должны использовать эти качества для позитивного реагирования на этническое и социальное разнообразие, а также на то, как разнообразие влияет на все этапы розничных продаж.

Требования к компетентности и способностям розничного продавца очень быстро расширяются и углубляются; те, кто не в состоянии соответствовать им своим непрерывным развитием с самого начала, имеют ограниченное будущее. У покупателя появляется все больше возможностей сравнивать товары и услуги, совершая покупки в разных местах и просматривая сайты в Интернете. Розничный продавец должен обладать большим знанием в этой сфере, чем клиент, и предлагать специальные возможности или услуги, которые обеспечат продажу. В зависимости от типа товара это может потребовать, например, формирования или поддержания лояльности к бренду, надежности, отзывчивости или эффективного послепродажного обслуживания. Атмосфера так же важна, как и искусство общения. Продавец должен понимать свою клиентскую базу, позитивно реагировать на нее и наращивать объемы продаж используя природу и качества покупательского опыта, непосредственное общение, а также рост ассортимента товаров, услуг и их ценности.

Поскольку все больше покупок совершается через Интернет, розничная торговля должна сотрудничать и взаимодействовать, а также конкурировать с новыми моделями поведения покупателей. Несмотря на то, что розничная торговля в основном связана с непосредственным общением лицом к лицу, отношения с покупателем больше не являются эксклюзивными или обязательно на всех стадиях — от приветствия до упаковки покупки. Розничная торговля находит способы сосуществования или сотрудничества с новыми технологиями: признание того, что шопинг может быть отдыхом, приносящим удовольствие благодаря привлекательной обстановке, соответствующей предлагаемому товару, и дополнительным услугам для удержания клиента. Заказ с самовывозом — это умный способ привлечения покупателей; некоторые магазины предлагают как покупку через Интернет, так и непосредственно в магазине. Терминалы самообслуживания и портативные устройства могут хорошо работать при быстрых покупках небольших товаров.

## Нормативные правовые акты

Поскольку Описание компетенции содержит лишь информацию, относящуюся к соответствующей компетенции, его необходимо использовать на основании следующих документов:

### ФГОС СПО.

- Приказ Минобрнауки России от 15.05.2014 N 539 "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)" (Зарегистрировано в Минюсте России 25.06.2014 N 32855)
- Приказ Минобрнауки России от 28.07.2014 N 835 "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров" (Зарегистрировано в Минюсте России 25.08.2014 N 33769)
- Приказ Минобрнауки России от 02.08.2013 N 723 (ред. от 13.07.2021) "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 100701.01 Продавец, контролер-кассир" (Зарегистрировано в Минюсте России 20.08.2013 N 29470)

### ЕТКС

- Выпуск №51 ЕТКС  
Выпуск утвержден Постановлением Минтруда РФ от 05.03.2004 N 30  
Продавец непродовольственных товаров

### ГОСТы

- ГОСТ Р 51773-2001 Розничная торговля.
- ГОСТ Р 56877-2016 Руководство по оказанию правовой помощи потребителям.
- ГОСТ Р 57115-2016 Торговля. Предпродажная подготовка товаров отдельных видов.

### СанПин

- СП 2.3.6.3668-20 "Санитарно-эпидемиологические требования к условиям деятельности торговых объектов и рынков, реализующих пищевую продукцию"
- Санитарно-эпидемиологические правила СП 2.3.6.1066-01 (с изменениями на 29 апреля 2020 года)

Перечень профессиональных задач специалиста по компетенции определяется профессиональной областью специалиста и базируется на требованиях современного рынка труда к данному специалисту.

№ п/п	Виды деятельности/трудовые функции
1	Организация и проведение коммерческой деятельности в производственных, торговых и сервисных организациях.
2	Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.
3	Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.
4	Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров.
5	Управление ассортиментом товаров.
6	Проведение экспертизы и оценки качества товаров.
7	Организация работ в подразделении организации.
8	Продажа непродовольственных товаров.
9	Продажа продовольственных товаров.
10	Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями.