



1000%

Продавец

Что нужно знать?

**организация
рабочего места продавца**

и изучение покупательского спроса

Продавец

Илья Мельников

**Организация рабочего
места продавца**

«Мельников И.В.»

2012

Мельников И. В.

Организация рабочего места продавца / И. В. Мельников —
«Мельников И.В.», 2012 — (Продавец)

В этой книге Вы узнаете о том, как правильно и удобно организовать рабочее место продавца. Ведь организация места продавца должна обеспечивать наиболее полное использование площади торгового зала, правильный выбор типа оборудования и возможность его рациональной установки. Также вы узнаете о немаловажных деталях в торговой сфере – покупательский спрос, формирование ассортимента товаров в магазине о роли тары в технологическом процессе.

© Мельников И. В., 2012

© Мельников И.В., 2012

Содержание

Организация рабочего места продавца, изучение покупательского спроса	5
Конец ознакомительного фрагмента.	7

Илья Мельников

Организация рабочего места продавца

Организация рабочего места продавца, изучение покупательского спроса

Под рабочим местом продавца понимается часть площади торгового зала, предназначенная для работы одного или нескольких продавцов и оснащенная специальным оборудованием для размещения, а также выкладки и продажи товаров.

В магазинах самообслуживания и торгующих по образцам у продавца нет четко обозначенных границ рабочего места, как в магазинах, применяющих индивидуальную форму обслуживания.

На рабочем месте осуществляются показ, выбор, консультация, расчет и упаковка (при продаже товаров с открытой выкладкой), а также оказание различных услуг покупателям.

Организация рабочего места продавца должна обеспечивать наиболее полное использование площади торгового зала, правильный выбор типа оборудования и возможность его рациональной расстановки.

Важнейшими элементами организации рабочего места продавца являются размещение и выкладка товаров, от которых зависят уровень обслуживания покупателей, эффективность труда продавцов.

Под размещением товаров понимают систему расположения их на отдельных участках рабочего места по отличительным ассортиментным признакам (видам, группам, артикулам, размерам, фасонам, сортам).

Товары размещают по товарно-отраслевому принципу, когда в пределах одного рабочего места (секции) находятся изделия одной товарной группы, и комплексному, когда на одном этаже, в одной секции, отделе магазина находятся товары различных групп, взаимосвязанных в спросе или удовлетворяющих потребности определенных контингентов покупателей.

За каждым товаром следует закреплять постоянное место, покупатели привыкают к этому и легко ориентируются в торговом зале, а работникам магазина это помогает контролировать сохранность товаров, следить за полнотой ассортимента товаров и своевременно пополнять их запасы.

Товары, размещаемые в торговом зале, в зависимости от назначения делят на рабочий, выставочный и резервный запасы.

К рабочему запасу относят товары, предназначенные для отпуска покупателям. В магазинах с индивидуальной формой продажи рабочий запас товаров размещают на оборудовании рабочего места продавца и большая часть его скрыта от покупателей. В магазинах самообслуживания рабочий запас выложен на оборудовании открыто и покупатели имеют к нему свободный доступ. При торговле по образцам рабочий запас, подготовленный к подаче в торговый зал, находится в помещениях для хранения.

Выставочный запас предназначен для информации покупателей об ассортименте имеющихся в продаже товаров. При индивидуальной форме продажи выставочный запас размещают в витринах и на верхних полках пристенного оборудования. В магазинах самообслуживания рабочий запас одновременно является и выставочным. При торговле по образцам выставочным запасом являются выставленные в торговом зале образцы товаров.

Резервный запас служит для пополнения рабочего запаса в течение дня. Он создается для бесперебойного обслуживания покупателей. При индивидуальной форме продажи резерв-

ный запас хранится на рабочих местах продавцов в нижних выдвижных ящиках прилавков и пристенного оборудования, а при самообслуживании – в кладовых, примыкающих к торговому залу, или на полках, размещенных с тыльной стороны пристенных горок.

В магазинах самообслуживания при размещении товаров необходимо соблюдать следующие правила: в непосредственной близости от входа размещают товары частого спроса; с правой стороны, учитывая привычку покупателей к правостороннему движению, размещают товары, объем продажи которых хотят увеличить, а с левой стороны (в направлении к выходу) – товары повышенного спроса. В середине торгового зала размещают товары достаточного ассортимента.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.