

Opis zanimanja

Prodavac (Salesman, Sales Person, Seller)



Opis posla:

Prodavci svoje radne obaveze izvršavaju u okviru objekata u kojima se vrši prodaja: prodavnicama mešovite roba, specijalizovanim prodavnicama, npr. prodavnicama cipela, kozmetičkih preparata, odeće, automobila, prehrambenih proizvoda...

Nezavisno od vrste proizvoda koju prodaju, prodavci imaju ulogu da zainteresuju kupca za određeni proizvod i da ga predstave u najboljem svetlu. Prodavci treba da predstave sve osobine proizvoda, da upute kupca u način

njegovog korišćenja i održavanja, u kvalitet i da predoče prednosti zbog kojih bi se kupac trebao odlučiti za taj proizvod.

Osim aktivne prodaje, zadatak prodavaca je da vode računa o proizvodima, o njihovom prijemu, skladištenju, održavanju, razvrstavanju tokom prijema robe, kao i izlaganju proizvoda. Svi proizvodi imaju način održavanja koje propisuje proizvođač, a kojih se prodavci trebaju pridržavati kako bi se sačuvao kvalitet proizvoda i kako bi proizvod bio skladišten na odgovarajući način.

U samouslugama prodavci pomažu kupcima da se odluče ili da pronađu proizvod, dok u običnim prodavnicama, prodavci direktno poslužuju kupca. U prodavnicama u kojima se prodaju skupocene stvari, jedino prodavci imaju pristup proizvodima, dok na zahtev kupca prodavci mogu izvaditi proizvod kako bi kupac direktno video proizvod. Takođe, prodavci, po želji kupca, kupljeni proizvod mogu upakovati i ukrasiti po kupčevoj želji.

U manjim prodavnicama, prodavci obavljaju i ulogu blagajnika, tako da oni sami vrše naplatu proizvoda. Samim tim, oni su zaduženi za sve poslove oko blagajne, od prijema na početku radnog vremena do razduženja na kraju dana. Prodavci mogu obavljati svoj posao i na terenu. Za opis tog posla pogledati opis Komercijalista.

Radni uslovi:

Uslovi rada prodavaca zavise od veličine i vrste prodavnice u kojoj rade. Obično rade u čistim, osvetljenim prostorijama. Veličine prodavnica se razlikuju od hiper marketa u kojima se prodaje mešovita roba, velikih salona nameštaja i automobila, do malih prodavnica mešovite robe u kojima kupci najčešće kupuju svakodnevne namirnice. Ponekad su prodavci izloženi i štetnim uticajima, na primer, ukoliko borave u hladnijim prostorijama, što je često slučaj sa prodavnicama u kojim je potrebno da roba bude smeštena u hladnjačama i frižiderima, što je slučaj sa prodavcima npr. mesa i ribe i njima su često ruke izložene hladnoći i vlazi. Takođe, neki prodavci su izloženi jakim mirisima i opasnim materijama.

Radno vreme prodavaca se razlikuje, ali u većini slučajeva ono iznosi oko 8 sati dnevno. Ponekad se rad prodavaca obavlja u više smena. Zavisno od vrste robe koju prodaju, prodavnice rade i noću, nedeljom i praznicima. Prodavci svoj rad obavljaju stojeći ili hodajući, tako da često imaju problema sa bolovima u nogama i kičmi.

Poželjne kvalifikacije i osobine:

Od prodavaca se očekuju dobre komunikativne sposobnosti, od čega zavisi uspešnost u prodaji. Veoma je bitna ljubaznost i prijatan pristup kupcu, ali u isto vreme prodavac ne sme biti preterano nametljiv. Od ličnih osobina važne su: prijatan izgled, spretnost, pažljivost, dobar vid i sluh. Bitna je i pravilna razvojenost čula vida, mirisa i ukusa, kako bi prodavac mogao isprobati kvalitet proizvoda i u to uputiti kupce na osnovu ličnog iskustva.

Posebno je važno da prodavci koji su usko povezani sa prehrambenim proizvodima imaju dobro zdravlje, što se utvrđuje na redovnim sanitarnim pregledima.

Poželjno je da prodavci znaju i neki strani jezik (prvenstveno engleski) kako bi se lakše sporazumeli i uslužili strance koji uđu u prodavnicu.

Opis zanimanja

Prodavac (Salesman, Sales Person, Seller)

Osposobljavanje i zapošljavanje:

Kako bi neko postao prodavac, dovoljno je da završi srednju trgovačku školu kako bi bio osposobljen za izvršavanje zadataka koji su mu povereni. Školovanje trgovaca traje tri godine, mada se za ovaj poziv odlučuju i osobe sa višim stepenom stručne spreme, a posebno je to važna stavka ukoliko se radi o specijalizaciji za određenu vrstu robe, kao što je to slučaj sa apotekama, gde je obavezna farmaceutska struka.

Prodavci imaju mogućnost napredovanja u okviru svoje delatnosti, zavisno od svog učinka, mogu biti unapređeni u šefa nabavke, šefa prodaje, ili u poslovođu.

Odlična je i ponuda i tražnja za radnicima ovog profila. Traži se najčešće III ili IV stepen stručne spreme. Bitno je znanje rada na računaru, engleski jezik, a manje je bitno radno iskustvo, a i formalno obrazovanje.