



Т.А. Шорыгина

Беседы

ОБ ЭКОНОМИКЕ

Методическое пособие

*Третье издание,
исправленное и дополненное*



Продавец

Представьте, вы с мамой отправляетесь в книжный магазин, чтобы купить книгу в подарок другу. Каких книг здесь только нет! Все книги располагаются по отделам.

А вот и раздел детской книги. Здесь много книг в нарядных ярких обложках, с цветными картинками. Есть сказки, рассказы, сборники стихов для детей. Вы начинаете перелистывать книги, лежащие на прилавке, и к вам тотчас подходит продавец. Он знает о книгах своего раздела все! Кто автор данной книги, каким издательством она выпущена и в каком году.

Продавец улыбается вам, он приветлив, разговорчив. Недаром говорится, что «книгу нужно продавать с разговором»! Продавец может посоветовать вам, какую книгу выбрать, какие еще книги есть в магазине на эту тему. Вот он подает вам прекрасно оформленную книгу о космосе. Это подарочное издание. Как раз то, что вам нужно. Ведь ваш друг мечтает стать космонавтом, ему будет приятно получить в подарок великолепную книгу с яркими иллюстрациями, в которой рассказывается о звездах, созвездиях и полетах людей в космос.

Вы выходите из книжного магазина, довольный покупкой!

Профессия продавца подразделяется на несколько специальностей. Есть продавцы непродовольственных товаров (одежды, обуви, мебели, книг, электроаппаратуры, хозяйственных товаров и т.д.) и продовольственных (овощей, фруктов, кондитерских и других товаров).

Послушайте стихотворение.

* * *

Продавец — молодец!
Он товары продает —
Молоко, сметану, мед.
А другой — морковь, томаты,
Выбор у него богатый!
Третий продает сапожки,
Туфельки и босоножки.
А четвертый — стол и шкаф,

Стулья, вешалки для шляп.
Продавцы товары знают,
Даром время не теряют.
Все, что просим, продадут.
Это их привычный труд!

- ♦ Из чего складывается труд продавца?

Продавцы приходят в магазин до его открытия. Им надо успеть подготовить товар к продаже, разложить на витрине и прилавке.

Продавец должен прекрасно знать свой товар, его свойства, помнить цены, размеры, расположение товаров. Значит, продавцу необходима хорошая профессиональная память!

Кроме того, продавцы электроаппаратуры — телевизоров, магнитофонов, музыкальных центров и т.д. должны знать, как работают эти электроприборы, и объяснить покупателю, как правильно ими пользоваться.

Немалое значение имеет и внешность продавца! Спецдежда его должна быть безукоризненно чистой, прическа — аккуратной. Но главное, конечно, доброе уважительное отношение к людям, вежливость, тактичность, обаятельная улыбка.

Согласитесь, у мрачного, неряшливо одетого продавца не хочется покупать товар! Кому стоит выбрать профессию продавца? (*Дети отвечают.*) Правильно! Тем, кто любит общаться с людьми. Ведь большую часть времени продавец взаимодействует с людьми. Умение сохранять спокойствие в любой ситуации, сдержанность, тактичность, вежливая речь, доброжелательная улыбка и, конечно, хорошее здоровье — вот качества, необходимые продавцу.

Ответьте на вопросы

1. Какими качествами характера должен обладать продавец?
2. Какими товарами торгуют продавцы продовольственных товаров?
3. Что должен знать продавец книг? Почему говорится: «Книгу нужно продавать с разговором»?